

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketoiminnan logistiikka / Hankintalogistiikka

Ville Etholén

TOIMITUSLAUSEKKEIDEN KÄYTTÖ OSTAJAN TYÖSSÄ

Opinnäytetyö 2013

## TIIVISTELMÄ

### KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

#### Liiketoiminnan logistiikan koulutusohjelma

ETHOLÈN, VILLE

Opinnäytetyö

Työn ohjaaja

Toimeksiantaja

Huhtikuu 2013

Avainsanat

Toimituslausekkeiden käyttö ostajan työssä

41 sivua + 6 liitesivua

KTM, Suvi Johansson

KymiTechnology

Incoterms, toimitusehdot, riskit, ostajat

Tavaroiden kuljettaminen maasta toiseen sisältää monia erilaisia riskejä, velvoitteita ja kustannuksia. Eri maiden kielet ja kulttuurit tuovat oman haasteensa kansainvälisiin kuljetuksiin. Kaupankäynnin helpottamiseksi on laadittu toimitusehtokokoelmia, joiden lausekkeet voidaan tulkita samalla tavalla eri puolilla maailmaa. Toimituslausekkeen avulla määritellään osapuolten välisiä velvollisuuksia, kustannusten jakautumista ja riskin siirtymistä.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää ostajien mieltymyksiä toimitusehtokokoelmista ja niiden sisältämistä toimituslausekkeista. Tutkimuksella selvitettiin, mitkä ovat käytetyimmät kokoelmat ja lausekkeet ostajien keskuudessa. Lisäksi työssä selvitettiin, mitä lausekkeitä pyritään välttämään ja mistä muodostuvat suurimmat riskit kansainvälisessä kaupassa. Tutkimuksessa keskityttiin erityisesti uusimpaan Incoterms 2010 -toimitusehtokokoelmaan. Työn toimeksiantajana oli KymiTechnology.

Tutkimuksessa tietoa kerättiin sähköisen kyselylomakkeen avulla. Saatekirje kyselylinkkeineen lähetettiin yhteensä 40 suomalaisen yritykseen. Kaikki vastaajista työskentelivät hankintaan liittyvissä tehtävissä. Vastauksia kertyi yhteensä 15 henkilöltä, jolloin kyselyn vastausprosentiksi muodostui 37,5 %. Kysely oli kvantitatiivinen tutkimus.

Tutkimustulosten mukaan Incoterms 2010 on käytetyin toimitusehtokokoelma. Toimituslausekkeiden käyttö yrityksissä on monipuolista ja ammattitaitoista. Ostajat osaavat käyttää lausekkeitä oikeisiin käyttötarkoituksiin, ja valinnoilla pyritään ensisijaisesti taloudelliseen tulokseen. Lausekkeista pyritään välttämään niitä, joissa kustannukset ja vastuut ovat suuret. Tulosten perusteella suurimmaksi riskiksi koetaan toimittajasta aiheutuvat riskit, kuten viivästysriski ja riippuvuusriski.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Business Logistics

ETHOLÉN, VILLE

Bachelor's Thesis

Supervisor

Commissioned by

April 2013

Keywords

Delivery clauses from the buyers' point of view

41 pages + 6 pages of appendices

M.Sc., Suvi Johansson

KymiTechnology

Incoterms, terms of delivery, risks, buyers

Transporting goods from country to another contains many different types of risks, obligations and costs. Different countries, languages and cultures bring their own challenges for the international transports. Delivery clauses have been made to facilitate the international trade. Clauses divide obligations, costs and risks between sellers and buyers.

This study was commissioned by KymiTechnology. The aim was to find out what is the buyers' opinion of trade rule collections and delivery clauses. The study was carried out, which are the most commonly used clauses and trade rule collections by buyers. The aim was also to examine which clauses buyers try to avoid and which are the most important risks in international trade. This Study focused specifically on the Incoterms 2010.

The research method was quantitative research. The survey was conducted through an online questionnaire. The cover letter and the link to the questionnaire were sent to 40 buyers. 15 persons responded and the response rate was 37,5 %.

The results of this study indicated that Incoterms 2010 is the most used international trade rule collection. The companies are using delivery clauses proficiently and diversely. Buyers are able to use delivery clauses for the intended uses and they strive primarily to the financial results. Buyers try to avoid those clauses, which include the highest costs and risks. Based on the results, the most important risks were connected to the suppliers.

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

|   |  |    |
|---|--|----|
| 1 | JOHDANTO   | 6  |
| 2 | YLEISTÄ TOIMITUSLAUSEKKEISTA                       | 7  |
|   | 2.1 Toimituslausekkeet                             | 8  |
|   | 2.1.1 Finnterms                                    | 9  |
|   | 2.1.2 Combiterms                                   | 9  |
|   | 2.1.3 Revised American Foreign Trade Definitions   | 9  |
|   | 2.2 Toimituslausekkeen valinta                     | 10 |
| 3 | INCOTERMS 2010                                     | 11 |
|   | 3.1 Historia                                       | 11 |
|   | 3.2 Incoterms 2010 toimituslausekkeiden ryhmittely | 12 |
|   | 3.3 Lisäykset ja täydennykset                      | 14 |
|   | 3.4 Myyjän velvollisuudet                          | 14 |
|   | 3.5 Ostajan velvollisuudet                         | 15 |
|   | 3.6 Muut velvollisuudet                            | 16 |
|   | 3.7 Vaaranvastuu ja kustannukset                   | 16 |
| 4 | RISKIT JA RISKIENHALLINTA                          | 18 |
|   | 4.1 Maariskit                                      | 19 |
|   | 4.2 Valuuttariski                                  | 20 |
|   | 4.3 Toimittajariski                                | 20 |
|   | 4.4 Kuljetusriski                                  | 23 |
|   | 4.5 Vastuu- ja keskeytysriskit                     | 26 |
| 5 | TUTKIMUKSEN TULOKSET                               | 29 |
|   | 5.1 Yleistä toimituslausekkeista                   | 30 |
|   | 5.2 Incoterms 2010                                 | 34 |
| 6 | JOHTOPÄÄTÖKSET                                     | 36 |

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 7 POHDINTA            | 39 |
| LÄHTEET               | 40 |
| LIITTEET              |    |
| Liite 1. Saatekirje   |    |
| Liite 2. Kyselylomake |    |

## 1 JOHDANTO

Kansainvälisessä kaupassa haasteellista ovat maiden erilaiset kulttuurit ja kieli. Tämän vuoksi kansainväliseen kaupankäyntiin on laadittu yhteisiä ohjeistuksia, jotta kaupan käynti olisi mahdollista. Yhteinen käytäntö helpottaa toimintaa, ja huomiota voidaan kiinnittää tärkeimpiin asioihin. Myös toimitusehtokokoelmat on laadittu helpottamaan kaupankäyntiä. Ennen kaikki riskit olivat myyjällä, mutta toimituslausekkeiden avulla pystytään vastuuta jakamaan tasapuolisemmin. (Räty 2006, 7–8.)

Incoterms 2010 on kansainvälisen kaupan tuorein toimitusehtokokoelma. Se otettiin käyttöön 1.1.2011. Incoterms 2010 määrittelee tavaran toimitushetken, ostajan ja myyjän velvoitteet, kustannukset sekä riskin siirtymisen tavarakaupassa. Incoterms 2010 sisällytetään aina osaksi kauppasopimusta. Toimituslausekkeitä käyttämällä pystytään yksinkertaistamaan ja lyhentämään kauppasopimuksen sisältöä. Kauppasopimus määrittää osapuolten sopimusoikeudelliset velvoitteet, ja toimituslausekkeiden avulla täsmennetään tavaran toimittamiseen liittyviä seikkoja. (ICC 2010.)

Työn tarkoituksena on selvittää, mitä mieltä ostajat ovat toimitusehtokokoelmista ja toimituslausekkeista ja millä tavalla ne vaikuttavat heidän toimintaansa. Tavoitteena on selvittää, mitä kokoelmia ja lausekkeitä ostajat suosivat ja miksi. Lisäksi selvitetään, mitä lausekkeista ei haluta missään tapauksessa käyttää ja minkä takia. Tutkimuksen avulla selvitetään myös, mitkä muodostavat suurimmat riskit ja ongelmat toimituslausekkeiden käytössä. Erityisesti kiinnitetään huomiota uusimpaan Incoterms 2010 -toimitusehtokokoelmaan ja sitä käyttävien yritysten ostajien käyttötottumuksiin.

Opinnäytetyön teoriaosassa käsitellään toimitusehtokokoelmia ja toimituslausekkeitä yleisellä tasolla. Tämän lisäksi Incoterms 2010 -toimitusehtokokoelma käsitellään tarkemmin läpi. Tarkoituksena ei ole kuitenkaan käydä toimitusehtokokoelman jokaista yksittäistä lauseketta perusteellisesti läpi, vaan keskittyä työn kannalta oleellisiin asioihin. Ostajan näkökulmaa teoriaosuuteen on tuotu näkyville yrityksien riskienhallinnan kautta. Teoriaosuudessa asioita käsitellään yrityksen näkökulmasta, sekä ostajan että myyjän näkökulmista. Erityisesti teorian loppupuolella on pyritty esittämään asiat ostajan näkökulmasta.

Vaikka teoria antaa kuvan siitä, että toimituslausekkeet ovat tasapuolisia sekä ostajalle että myyjälle, halutaan osana tutkimusta selvittää, onko asia todella näin. Incoterms-

ehdoista on tehty monia erilaisia opinnäytetöitä. Yleensä ehtokokoelmia on käsitelty yleisellä tasolla tai tietyn yrityksen näkökulmasta. Tämän vuoksi ostajan näkökulmasta tehty tutkimus on tarpeellinen.

Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena eli määrällisenä tutkimuksena. Tutkimuksen empiirisen osuuden tutkimusmenetelmänä käytettiin kyselylomaketta, johon pystyi vastaamaan Internetissä. Kyselyn kysymykset laadittiin teorian pohjalta, ja tarkoituksena oli saada vastauksia teorian rinnalle, joko vahvistamaan jo olemassa olevaa tietoa tai saamaan uusia näkökulmia. Kyselyyn vastauksia haluttiin ainoastaan yritysten hankinnoista vastaavilta henkilöiltä. Koska kysely lähetettiin Suomessa toimivien yritysten ostohenkilöstölle, ei toimialan suhteen rajausta ollut tarpeellinen. Vastaajat edustivat monia eri yrityksiä monilta eri aloilta. Koska yritykset sijaitsivat kaukana toisistaan, kyselytutkimus oli ainoa järkevä vaihtoehto toteuttamistavaksi. Kyselyistä saadut tulokset kirjattiin ja niiden avulla kirjoitettiin johtopäätökset. Opinnäytetyön toimeksiantajana toimi KymiTechnology.

KymiTechnology on Kymenlaakson ammattikorkeakoulun tekniikan ja liikenteen alan palvelukonsepti, joka tukee toiminnallaan erityisesti paikallisia yrityksiä ja yhteisöä. KymiTechnology tuottaa palveluja hyödyntäen ammattikorkeakoulun osaamista. Palveluiden avulla pyritään edistämään paikallisten yritysten ja yhteisöjen menestystä ja kasvua. (Kymenlaakson ammattikorkeakoulu 2011.)

## 2 YLEISTÄ TOIMITUSLAUSEKKEISTA

Toimituslauseke on sana- tai kirjainyhdistelmä, jota käyttämällä myyjä ja ostaja sopivat eräistä kauppasopimuksen yksityiskohdista joutumatta toistamaan kaikkea sopimusasiakirjoissa. Toimituslausekkeen päätehtävänä on määritellä, milloin myyjä on täyttänyt oman velvollisuutensa, jotta tavara voidaan katsoa juridisesti siirtyneen ostajan vastuulle. (FINTRA 2003, 45.)

Tavaroiden kuljettaminen maasta toiseen sisältää monia erilaisia riskejä. Tavarat saattavat vaurioitua tai kadota kokonaan matkan aikana. Lisäksi toimitukset saattavat myöhästyä tai lähetystä ei tapahdu ollenkaan. Vaikka molemmat osapuolet toimisivat huolellisesti, saattaa silti ilmetä ongelmia. Näiden ongelmien ratkaisemiseksi on laadittu yhtenäisiä toimitusehtokokoelmia. Toimituslausekkeiden avulla saadaan eripuo- lilla maailmaa asuvien ihmisten tulkinta samalle tasolle. Kun kauppasopimuksessa

mainitaan käytetty toimituslauseke ja toimitusehtokokoelma, molemmat osapuolet tietävät millä tavalla vastuut jakautuvat. (Koskinen, Koskinen, Markkula, Mattsson, Ollikainen, Sarjanen & Vinnari 2000, 378.)

## 2.1 Toimituslausekkeet

Toimituslausekkeet määrittävät vastuun siirtymisen tavarasta myyjän ja ostajan välillä. Toimituslausekkeista voidaan eritellä kolme eri vastuuta: toimintavastuu, kustannusvastuu ja tavaravastuu. Tämän vuoksi ei ole yhdentekevää, mitä toimituslauseketta kulloinkin käytetään. Toimintavastuun avulla määritellään, mitkä ovat myyjän velvollisuudet ja mitä ostajan on tehtävä tavarantoimituksen vastaanottamiseksi. Kustannusvastuu määrittää sen, miten tavaransiirtoon liittyvät tavanomaiset kustannukset jaetaan myyjän ja ostajan välillä. Tavaravastuu kertoo vahingonvaaran siirtymisen ajankohdan ja paikan. Tavaravastuu määrittää myös milloin myyjällä on oikeus vaatia kauppahintaa takaisin, vaikka tavara tuhoutuisi, vahingoittuisi tai katoaisi. (Keturi 2002, 33.)

Toimituslausekkeet ovat ostajan ja myyjän välisiä ehtoja. Toimituslausekkeet eivät koske muun muassa rahdinkuljettajaa, jota sitovat kuljetusehdot ja kuljetussopimus. Toimituslausekkeiden avulla ei määritellä tavarantoimitusoikeuden siirtymistä, eivät ne vaikuta kaupan maksuehtoihin. Omistusoikeus siirtyy myyjältä ostajalle silloin, kun ensimmäinen rahdinkuljettaja ottaa tavarantoimituksen haltuunsa. Toimituslauseke ei myöskään sisällä määräyksiä tavarantoimituksesta eikä sopimusrikkomuksista ja niiden seuraamuksista. Nämä asiat on sovittava kauppasopimuksessa erikseen. (Pehkonen 2000, 90.)

Toimituslausekkeissa paikka toimitukselle pitää määritellä hyvin tarkasti, koska monissa maissa on useita samannimisiä paikkakuntia. Paikanmäärittäminen muuttuu kaupankäynnin eri vaiheissa. Myyjän tarjouksessa paikanmäärittäminen saattaa olla hyvin epämääräinen, koska myyjä ilmoittaa koko sen alueen, jolle on valmis toimittamaan tavarantoimitustaan ilmoittamaansa hintaan. Tilausta tehdessä ostaja antaa toimitusohjeen siitä, mihin haluaa tilauksen toimitettavan. Vasta tilausvahvistuksessa toimituslauseke esiintyy ensimmäisen kerran täydellisenä. Toimitusvaiheessa käytettäviin asiakirjoihin lauseke on merkittävä täydellisenä, eli siinä on oltava peruslauseke, paikanmääritte, mahdolliset lisämääritteet ja lopuksi käytettävän toimitusehtokokoelman nimi. (Keturi 2002, 36.)



### 2.1.1 Finnterms

Finnterms toimitusehtokokoelma on tarkoitettu Suomen kotimaan kauppaan. Finntermsin lausekkeiden muodostamisen pohjana on käytetty hyväksi Incoterms-lausekkeita. Kokoelma sisältää kuusi toimituslauseketta, jotka vastaavat kuutta erilaisesta kotimaan kaupassa noudatettua kauppatapaa. Neljä yleislauseketta, jotka on muutettu kotimaan kauppaan sopiviksi, sekä kaksi kotimaista, suomalaista käytäntöä vastaava lauseketta. (Koskinen 2005, 442.)

### 2.1.2 Combiterms

Combiterms on kehitetty Ruotsissa 1960-luvulla. Combiterms ei ole itsenäinen toimitusehtokokoelma, vaan se tarkoittaa lähes samaa kuin Incoterms. Combitermsin pääideana on jakaa kustannukset hyvin tarkasti osapuolten kesken. Combitermsissä kustannukset on pilkottu osiin ja kustannusluettelosta löytyy yhteensä 140 eri kustannusta. Incoterms-toimituslausekkeiden mukaisesti kustannukset jakautuvat ostajan ja myyjän välillä. Combitermsiä käytetään sekä Ruotsissa että Pohjoismaissa. (Räty 2006, 23.)

### 2.1.3 Revised American Foreign Trade Definitions

Revised American Foreign Trade Definitions 1941 on Yhdysvalloissa käytetty toimitusehtokokoelma. Toimituslausekkeita on yhteensä 12 kappaletta. Kokoelman sisältämien lausekkeiden kirjainlyhenteet ovat Incoterms-toimituslausekkeiden lyhenteiden kaltaisia, mutta lausekkeiden sisältö ja määritelmät ovat hyvin erilaisia. Esimerkiksi FOB-lausekkeesta on kuusi erilaista muunnelmaa. FOB-lausekkeet ovat käytössä lähinnä Yhdysvaltojen sisäisessä kaupassa. Toimitusehtokokoelmaa pidetään jo melko vanhanaikaisena, eivätkä toimituslausekkeet sovellu enää hyvin nykyiseen kaupan käyntiin. Vaikka Yhdysvalloissa yrityksiä on ohjattu käyttämään Incoterms-toimitusehtokokoelmia, ovat vanhat kokoelmat vielä useissa yrityksissä vahvasti käytössä. Tämän vuoksi ulkomaalaisen ostajan tai myyjän pitää olla tietoinen myös tästä toimitusehtokokoelmasta. (Räty 2006, 24.)

## 2.2 Toimituslausekkeen valinta

Toimituslausekkeen valintaan vaikuttavat monet eri asiat. Se on samalla kertaa oikeudellinen kysymys, markkinointikysymys ja kustannuskysymys. Myyjä ja ostaja tarkastelevat lausekkeitä omalta kannaltaan, jolloin toimituslausekkeen valinta perustuukin moneen eri tekijään. Peruslähtökohtana voidaan pitää taloudellisuutta ja kannattavuutta eli sitä kumman osapuolen kannattaa hoitaa kuljetus. (Selin 2004, 152.)

Molempien osapuolien on hyvä tuntea toimituslausekkeiden ominaisuudet läpikotaisin. Näin ei kuitenkaan välttämättä ole esimerkiksi uuden toimijan kanssa. Tällöin osapuolten osaaminen vaikuttaa paljon toimituslausekkeen valintaan. Toimituslausekkeen valinnan päätös kannattaa antaa sille osapuolelle, joka tuntee paremmin toimituslausekkeet ja kuljetusmahdollisuudet lastauksineen, tullauksineen ja vakuutuksineen. (Pehkonen 2000, 106–108.)

Yrityksen toimitusehtopolitiikka määräytyy yrityksen toimialan, koon, maantieteellisen sijainnin ja markkinatilanteen mukaan. Kuljetusmäärien kasvaessa saadaan parempia rahti-, huolinta- ja vakuutusehtoja, jotka vaikuttavat suoraan tuotteen lopulliseen hintaan. Tämän myötä kilpailukykyä voidaan parantaa. Lisäksi yritys pääsee itse vaikuttamaan käytettävään kuljetusvälineeseen. Tällöin yritys pystyy kontrolloimaan koko kuljetusketjua. Se voi valita luotettavat kumppanit, sopivimmat kuljetusreitit ja turvallisimmat satamat. Jos yrityksellä on kaikki asiat vahvasti hallinnassaan, toisen osapuolen on vaikea käydä muuttamaan toimitusehtoja. (Pehkonen 2000, 106–108.)

Jotta voidaan valita sopivin toimituslauseke, tarvitaan myös ulkopuolista tietoa. Kuljetusyrietykset ja huolintaliikkeet voivat auttaa sopivimman lausekkeen valitsemisessa. Alan ammattilaiset tietävät tarkemmin lausekkeiden aiheuttamat kustannukset sekä vastuukysymykset. Vakuutusyhtiöt voivat antaa parhaan näkemyksen kuljetusvakuutuksiin liittyvissä asioissa. Toimituslausekkeiden valinnalla voidaan saada huomattavia kustannussäästöjä, joten yritysten kannattaa olla aktiivisia ja miettiä tarkkaan sopivimpien lausekkeiden käyttöä. Yrityksen myyntipolitiikan lisäksi toimituslausekkeen valintaan vaikuttavat myös tuotteiden myyntikapasiteetti. Hyvin myyvien tuotteiden lisäksi ei tarvitse myydä lisäarvollista palvelua, vaan voidaan käyttää lausekkeitä, jotka vähentävät omia kustannuksia ja vastuuta. Toimituslausekkeen valintaan vaikuttavat myös maakohtaiset volyymit. Se osapuoli, jolla on suuremmat kuljetusmäärät

pystyy todennäköisesti saamaan myös edullisemman kuljetushinnan (Koskinen, Koskinen, Markkula, Mattsson, Ollikainen, Sarjanen & Vinnari 2000, 388–389.)

Kuljetustekniikka ja kuljetusmuodot ovat kehittyneet nopeasti. Samaa ei voi sanoa osapuolten välisestä toimituslausekkeiden käytöstä. Vielä nykyäänkin käytetään kuljetuksissa lausekkeitä, jotka eivät niihin sovellu. Tämä aiheuttaa epäselvyyksiä erilais-  
ten kulujen maksuvelvollisuuksista kaupan osapuolten, huolitsijoiden ja rahdinkuljet-  
tajan kesken. (Pehkonen 2000, 106–108.)

### 3 INCOTERMS 2010

Incoterms-toimituslausekkeet on tarkoitettu pääsääntöisesti kansainväliseen kauppaan, mutta niitä sovelletaan myös kotimaiseen kaupantekoon. Lausekkeet ovat avainasemassa kansainvälisessä kaupankäynnissä, koska ne kertovat, mitkä ovat myyjän ja ostajan velvollisuudet. Toimituslausekkeet määrittelevät, millä tavalla tavaroiden kuljetus myyjältä ostajalle tapahtuu ja kumpi osapuolista on velvollinen hoitamaan vientiin, tuontiin tai turvallisuuteen liittyvät selvitykset. Toimituslausekkeen avulla määritellään sekä myyjän että ostajan vakuutustarve ja kuljetukseen liittyvän taloudellisen riskin jakaantuminen. (Ramberg 2011, 16.)

#### 3.1 Historia

Kansainvälisen kaupan historiassa on käytetty paljon erilaisia toimituslausekkeitä. Eri maiden kohdalla toimituslausekkeissa oli aikoinaan paljon eroja, ja tämä vaikeutti kaupankäyntiä. Kansainvälinen kauppakamari on tehnyt useita kymmeniä vuosia töitä saadakseen toimituslausekkeiden sisällön yhtenäisemmäksi. Tämän työn tuloksena ilmestyi vuonna 1936 ensimmäinen Incoterms-toimitusehtokokoelma. Tuolloin toimituslausekkeitä oli yhdeksän kappaletta. (Koskinen, Koskinen, Markkula, Mattsson, Ollikainen, Sarjanen & Vinnari 2000, 378.)

Kaupankäynnin tarpeiden muuttumisen ja kuljetustekniikan kehittymisen myötä toimituslausekkeitä on vuosikymmenten saatossa jouduttu laatimaan lisää ja vanhoja uudistamaan sekä poistamaan. Ensimmäisen kokoelman ilmestymisen jälkeen Incoterms-ehtoja on uusittu tietyin väliajoin, vuosina 1953, 1967, 1976 ja 1980. (Pehkonen 2000, 91–92.)

Vuonna 1990 Incoterms-toimitusehtokokoelmaan tehtiin pieniä muutoksia. Kokoelmaan lisättiin lauseke DDU (toimitettuna tullaamatta) ja varauduttiin elektronisen tiedonsiirron käyttöönottoon. Lisäksi kokoelman ulkoasua muokattiin ja rakennetta uusittiin. Vuonna 2000 julkaistiin Incoterms-kokoelma, joka oli hyvin samanlainen kuin edeltäjänsä. Uudistukset liittyivät lähinnä osapuolten velvollisuuksiin, erityisesti tullimuodollisuuksiin sekä lastaus- ja purkausvelvoitteisiin. Vuoden 2000 kokoelmassa lausekkeita oli tuolloin jo 13 kappaletta. (Keturi 2002, 33.)

Vuonna 2010 ilmestyi tällä hetkellä uusin toimitusehtokokoelma, Incoterms 2010. Suurin muutos oli vähentää toimituslausekkeiden määrä 13:sta 11:een. DAF (toimitettuna rajalle), DES (toimitettuna aluksessa) ja DDU (toimitettuna tullaamatta) -lausekkeet korvattiin DAP (toimitettuna määräpaikalle) -lausekkeella. DEQ (toimitettuna laiturille) -lauseke korvattiin DAT (toimitettuna terminaalissa) -lausekkeella. DDP (toimitettuna tullattuna) -lausekkeen kohdalla ilmoitetaan uudessa kokoelmassa selkeästi, mitkä kustannukset siihen kuuluvat: *...vientiin ja tuontiin liittyvien tullimuodollisuuksien kustannukset sekä kaikki maksut, verot, ja muut kustannukset, jotka tulee maksaa vietäessä tai tuotaessa tuotteita, sekä niiden kuljetus minkä tahansa maan läpi ennen toimitusta.* Myös perinteisen FOB (vapaasti aluksessa) -lausekkeen sisältöä täsmennettiin. Lisäksi muutoksia tehtiin rahtiturvallisuuden alueella ja turvallisuuteen liittyviä tietovaatimuksia päivitettiin. Uudet Incoterms-ehdot tulivat voimaan tammi-kuussa 2011. (FedEx 2010.)

### 3.2 Incoterms 2010 -toimituslausekkeiden ryhmittely

Toimituslausekkeet jaetaan kahteen ryhmään niiden soveltuvuudessa eri kuljetusmuotoihin. Ensimmäinen ryhmä sisältää yhteensä seitsemän lauseketta. Nämä lausekkeet soveltuvat kaikille kuljetusmuodoille riippumatta siitä, käytetäänkö yhtä vai useampaa kuljetusmuotoa. Lausekkeet ovat EXW, FCA, CPT, CIP, DAT DAP ja DDP. Lausekkeita voidaan käyttää, vaikka kuljetus ei sisältäisi vesikuljetusta. Lausekkeiden käyttö on myös mahdollista, vaikka vesikuljetus olisi osana kokonaiskuljetusketjua. Toiseen ryhmään kuuluvat vain vesikuljetukseen soveltuvat lausekkeet. Lausekkeet ovat FAS, FOB, CFR ja CIF. (Incoterms ® 2010 suomi-englanti, 7.)

## Kaikki kuljetusmuodot

|     |  |
|-----|--|
| EXW | Ex Works<br>Noudettuna lähettäjältä                            |
| FCA | Free Carrier<br>Vapaasti rahdinkuljettajalla                   |
| CPT | Carriage Paid To<br>Kuljetus maksettuna                        |
| CIP | Carriage and Insurance Paid<br>Kuljetus ja vakuutus maksettuna |
| DAT | Delivered At Terminal<br>Toimitettuna terminaalissa            |
| DAP | Delivered At Place<br>Toimitettuna määräpaikalle               |
| DDP | Delivered Duty Paid<br>Toimitettuna tullattuna                 |

## Vesikuljetukset

|     |  |
|-----|--|
| FAS | Free Alongside Ship<br>Vapaasti aluksen sivulla                    |
| FOB | Free On Board<br>Vapaasti aluksessa                                |
| CFR | Cost and Freight<br>Kulut ja rahti maksettuna                      |
| CIF | Cost, Insurance and Freight<br>Kulut, vakuutus ja rahti maksettuna |

### 3.3 Lisäykset ja täydennykset

Koska toimituslausekkeet on laadittu kaikkeen kauppaan, ne eivät voi olla kovin täsmällisiä. Myyjä ja ostaja voivat halutessaan täsmentää lauseketta lisälausekkeella. Lisälausekkeilla voidaan säästyä tulevaisuuden kiistatapauksilta. Ne sijoitetaan lausekkeen loppuun ja erotetaan pilkulla. Lisäysten on oltava yksiselitteisiä ja molemmille osapuolille selviä. Tämä tarkoittaa sitä, että sekä myyjä että ostaja ymmärtävät lisäyksen samalla tavalla. Lisäykseen tai täydennykseen tulee suhtautua varovaisesti. Lisälauseketta tehdessä on varottava muuttamasta lausekkeen merkitystä. (Koskinen, Koskinen, Markkula, Mattsson, Ollikainen, Sarjanen & Vinnari 2000, 389.)

Lisäyksiä voidaan tehdä kaikkiin toimituslausekkeisiin. Tavallisimpia lisäyksiä lausekkeisiin ovat esimerkiksi *stowed* (ahdattuna), *free out* (vastaanottaja vastaa purkupaahan kuluista) ja *VAT unpaid* (arvonlisävero maksamatta). (Räty 2006, 115–116.)

### 3.4 Myyjän velvollisuudet

Myyjän keskeisimpiin velvollisuuksiin kuuluvat tavarantoimitus ja asiakirjojen luovuttaminen sekä omistusoikeuden siirtäminen ostajalle. Tavarantoimitus ja tarvittavat asiakirjat luovutetaan ostajalle toimituslausekkeen sääntöjen mukaan sopimuksessa määrättynä päivänä. Ensimmäinen myyjän päävelvoite on toimittaa tavara sopimuksen mukaan. Toimituslauseke sisältää tiedon siitä, millä tavalla tavarantoimitus täytyy toteuttaa. Lauseke sisältää toimituksen perustiedot, mutta myyjä ja ostaja voivat tarvittaessa täydentää tai täsmentää lauseketta. Myyjä on velvollinen maksamaan tarvittavat tarkastustoimenpiteet (mittaus, punnitus, laaduntarkastus), jos sopimuksessa on näistä toimenpiteistä sovittu. Myyjän velvollisuuksiin voi myös kuulua tarvittavien vienti- ja tuontilisenssien hoitaminen, tullimuodollisuudet ja kuljetus- ja vakuutus sopimusten tekeminen. Lisäksi myyjän velvollisuus on pakata ja merkitä tavara asianmukaisesti. (Railas 2012, 116.)

Toimituslausekkeet asettavat tietyt minimivaatimukset tavarantoimitukselle. Pakkauksen on oltava sellainen, että ostaja voi ottaa tavarantoimituksen vastaan ja kuljettaa sen määräpaikalle, jos se kauppasopimuksesta tehdessä on ollut myyjän tiedossa. Tavarantoimituksen on oltava tavanomaisessa pakkauksessa, jos ei ole sovittu siitä, että tavara lähetetään pakkaamattomana. Vakuutusehdot asettavat myös tiettyjä vaatimuksia vakuutetun tavarantoimitukselle, jotta vahinko olisi korvauskelpoinen. Jos koetaan että tavara on pakattu puutteellisesti, vakuutus ei korvaa vahinkoa. Myyjän ja ostajan on selvitettävä yhdessä

vaatimukset tavarán pakkaamiseen. Ostajan asema on taloudellisesti vaarassa pakkausta mietittäessä. Toimituslausekkeiden mukainen pakkaus saattaa aiheuttaa sen, että ostajan vahinko ei ole vakuutusehtojen mukaan korvattavissa. Voi myös olla, että pakkaus täyttää kauppasopimuksen ehdot, mutta ei vakuutuslausekkeiden ehtoja, jolloin ostaja ei saa korvausta milteenkään taholta. (Keturi 2002, 38–39.)

Toinen myyjän päävelvoite on toimittaa tarvittavat asiakirjat ostajalle. Toimituslausekkeet eivät sisällä täydellistä tietoa siitä, mitä kaikkia asiakirjoja myyjän todellisuudessa on toimitettava. Esimerkkinä pakkauslistat ja tavaraa koskevat käyttöohjeet. Tärkein toimitettavista asiakirjoista on tietenkin kauppalasku. Kauppalasku voidaan lähettää joko paperisessa tai sähköisessä muodossa. Verkkolaskutus on kasvanut sekä yritysten että yksityishenkilöiden käytössä. (Railas 2012, 117–118.)

Myyjä on velvollinen ilmoittamaan ostajalle, kun tavara on toimitettu. Lisäksi myyjän on annettava ostajalle tiedot, joita hän tarvitsee tavarán vastaanottamista varten. Myyjän tulee tarvittaessa avustaa ostajaa asiapapereiden tai tietojen hankkimisessa, jotka ovat tarpeellisia tavarán tuonnissa. (Incoterms ® 2010 suomi-englanti, 92.)

### 3.5 Ostajan velvollisuudet

Ensimmäinen ja tärkein velvollisuus ostajalla on maksaa kauppahinta kauppasopimuksen edellyttämällä tavalla. Kauppasopimus sisältää tarvittavat tiedot maksua varten. Toimituslausekkeisiin näitä tietoja ei ole sisällytetty. Kauppahinta maksetaan sopimuksen mukaan, joko ennakkomaksuna tai tavarán vastaanottamisen jälkeen. (Railas 2012, 119.)

Ostajan tulee tarvittaessa hankkia vienti- ja tuontilisenssit ja hoitaa tullimuodollisuudet tavarán maastavientiä varten. Lisäksi ostajan on tarvittaessa otettava tehtäväkseen kuljetus- ja vakuutuslausekkeiden teko. Ostajan velvollisuus on noutaa tavara tai ottaa se vastaan. Ostaja on velvollinen ilmoittamaan myyjälle tarkat tiedot vastaanottoajasta ja -paikasta, jos ostajalla on oikeus päättää niistä. Ostaja on velvollinen ottamaan tavarán vastaan ja allekirjoittamaan tarvittavat paperit. Tällöin sekä myyjä että ostaja saavat todisteen toimituksesta. (Incoterms ® 2010 suomi-englanti, 17–19.)

### 3.6 Muut velvollisuudet

Toimituslausekkeet määrittävät kummalle osapuolelle kuljetussopimuksen tekeminen kuuluu. Kuljetussopimus laaditaan rahdinkuljettajan kanssa. Tavanomaista on myös käyttää kuljetuksissa huolitsijaa. Huolitsijat ja rahdinkuljettajat voivat järjestää kuljetuksen itse tai tehdä sopimuksia alirahdinkuljettajien kanssa. Kuljetussopimuksia ja rahdinkuljettajia voi olla useampia, koska koko kuljetusketju saattaa sisältää monta eri toimijaa. FCA-, FAS- ja FOB-lausekkeissa kuljetussopimuksen tekeminen kuuluu ostajan vastuulle. EXW-lauseke ei velvoita kumpaakaan osapuolta kuljetussopimuksen tekoon, mutta käytännössä se jää ostajan tehtäväksi, jos ostaja haluaa tavarankäyttönsä. Lausekkeissa CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP ja DDP kuljetussopimuksen tekeminen jää myyjälle. Vakuutuslauseke on tehtävä CIP- ja CIF-lausekkeissa Incoterms 2010:n vaatimalla tavalla. (Railas 2012, 137–139.)

Tulliselvityksen hoitaa yleensä kyseisessä maassa olevan kaupan osapuoli. Myyjä hoitaa vientiselvityksen ja ostaja tuontiselvityksen. Kahdessa lausekkeessa velvollisuudet ovat kuitenkin päinvastoin. EXW-lausekkeessa ostaja hoitaa vientiselvityksen myyjän maassa, ja DDP-lausekkeessa tuontiselvityksen ostajan maassa hoitaa myyjä. (Pehkonen 2000, 95.)

Toimituslausekkeet määrittävät riskin siirtymisen ja kustannukset ostajan ja myyjän välillä. Myyjän ja ostajan velvollisuutena on vastata tavaravahingoista ja maksaa tavaraan liittyvät kustannukset toimituslausekkeen mukaisesti. (Incoterms ® 2010 suomi-englanti, 72.)

### 3.7 Vaaranvastuu ja kustannukset

Vaaranvastuulla tarkoitetaan riskinjakoa tapauksissa, kun tavara on tuhoutunut, kadonnut, huonontunut tai vähentynyt. Se osapuoli jolla on vaaranvastuu, on velvollinen vastaamaan taloudellisista seurauksista. Pääsäännön mukaan vaaranvastuu siirtyy ostajalle silloin, kun myyjä luovuttaa tavarankäytön ostajalle. (Portaanpää 2007.)

EXW-lausekkeessa vastuu ja kustannukset siirtyvät myyjältä ostajalle, kun tavara on asetettu ostajan käytettäväksi myyjän tiloissa sovittuna päivänä. Ostajan velvollisuus on maksaa kaikki kulut, myös lähtömaassa. FCA-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on toimittanut tavarankäytön ensimmäiselle rahdinkul-



jettajalle sovitussa paikassa. Myyjän velvollisuus on maksaa osa kuljetuksesta lähtömaassa, mutta päärahdin ja määrärahan kustannukset maksaa ostaja. CPT-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun tavara on luovutettu ensimmäiselle rahdinkuljettajalle sovitussa paikassa. CPT-lausekkeessa vahingonvaara siirtyy lähellä myyjää. Myyjän velvollisuutena on maksaa päärahti määrättyyn paikkaan, ja ostajalle jäävät maksettavaksi määrärahan kustannukset. CIP-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun tavara on luovutettu ensimmäiselle rahdinkuljettajalle sovitussa paikassa. CIP-lausekkeessa vahingonvaara siirtyy lähellä myyjää. Myyjän velvollisuutena on maksaa päärahti määrättyyn paikkaan, ja ostajalle jäävät maksettavaksi määrärahan kustannukset. Myyjän edellytetään ottavan vakuutus ainoastaan minimiehdoin. (DHL 2010.)

DAT-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on asettanut tavarantilan käytettäväksi määritellyn terminaaliin purettuna. Myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja vahingoista lausekkeen ilmoittamaan määräpaikkaan asti. DAT edellyttää, että myyjä tarvittaessa vientiselvittää tavarantilan. Myyjällä ei ole kuitenkaan velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa tuontimuodollisuuksia. DAP-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on toimittanut tavarantilan määritellyn osoitteeseen purkamatta sitä saapuvasta ajoneuvosta. Myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja vahingoista lausekkeen ilmoittamaan määräpaikkaan asti. DAP edellyttää, että myyjä tarvittaessa vientiselvittää tavarantilan. Myyjällä ei ole kuitenkaan velvollisuutta tuontiselvittää tavaraa, maksaa tuontitullia tai hoitaa tuontimuodollisuuksia. (DHL 2010.)

DDP-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on asettanut tavarantilan tullattuna ostajan käytettäväksi kuljetusvälineessä nimetyssä paikassa. Myyjä vastaa kaikista kustannuksista ja vahingoista lausekkeen ilmoittamaan määräpaikkaan asti. FAS-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on toimittanut tavarantilan aluksen sivulle ostajan nimeämässä lastauspaikassa laivaussatamassa. Myyjän velvollisuus on maksaa osa kuljetuksesta lähtömaassa, mutta päärahdin ja määrärahan kustannukset maksaa ostaja. FOB-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on toimittanut tavarantilan ostajan nimeämän aluksen partaan yli laivaussatamassa. Myyjän velvollisuus on maksaa osa kuljetuksesta lähtömaassa, mutta päärahdin ja määrärahan kustannukset maksaa ostaja. (DHL 2010.)

CFR-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on toimittanut tavarán valitsemansa aluksen partaan yli nimetyssä laivaussatamassa. Myyjän velvollisuutena on maksaa kulut ja päärahti määrättyyn satamaan ja ostajalle jää maksettavaksi loput kustannukset. CIF-lausekkeessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle, kun myyjä on toimittanut tavarán valitsemansa aluksen partaan yli nimetyssä laivaussatamassa. Myyjän velvollisuutena on maksaa kulut ja päärahti määrättyyn satamaan, ja ostajalle jäävät maksettavaksi loput kustannukset. Myyjän edellytetään ottavan vakuutus vain minimiehdoin. (DHL 2010.)

#### 4 RISKIT JA RISKIENHALLINTA

*Riski on käsitteenä laaja ja moniulotteinen. Riski hahmotetaan eri tavoin sen mukaan, onko se tuttu vai outo, otetaanko se vapaaehtoisesti vai onko itse joutunut riskin kohteeksi. Yleensä riski mielletään sitä suuremmaksi, mitä vastenmielisemmäksi se koetaan.* Riskillä tarkoitetaan yleensä vaaraa tai uhkaa. Riski sanaan liitetään myös yleensä arvonmenetyksen todennäköisyys. Riski sisältää ajatuksen tapahtumasta, joka aiheuttaa vahinkoa ihmisen hengelle, terveydelle tai omaisuudelle. Riskin tärkeimmät ominaisuudet ovat sen todennäköisyys ja siitä aiheutuva haitta. Riskistä puhuttaessa tapahtumaan liittyy aina epävarmuutta. Riski on silloin olemassa, kun lopputulos on kielteinen ja ennalta arvaamaton. Riskin toteutumisen todennäköisyys vaihtelee eri tapahtumien kesken hyvin paljon, jonka vuoksi riskejä on vaikea arvioida. (Rissa 1999, 68.)

Riski merkitsee myyjälle ja ostajalle eri asioita eri tilanteessa. Riski siirtyy, kun tavara toimitetaan myyjältä ostajalle toimituslausekkeiden mukaisesti. Jos tavara tuhoutuu tai vahingoittuu sen jälkeen, kun riski on siirtynyt ostajalle, on ostajan vastattava seuraamuksista. Jos vahinko syntyy myyjän sopimusrikkomuksen takia, eivät määräykset riskin siirtymisestä toteudu. Riski voi siirtyä myös ennenaikaisesti, jos ostaja esimerkiksi laiminlyö velvollisuuteensa ilmoittaa toimituksen ajasta ja paikasta. Tällöin ostaja vastaa tavaraa kohtaavista riskeistä ajan suhteen aivan kuin se olisi toimitettu sovitun mukaisesti. Jos ostajan sopima alus ei saavu paikalle, poistuu paikalta ennen aikaisesti tai ei voi ottaa sovittua lastia kyytiin, lopputulos on sama. Riskiä ei ole erikseen määritelty toimituslausekkeissa, mutta sillä tarkoitetaan samaa kuin vaaranvastuun siirtyminen. Riski käsittää ne taloudelliset seuraamukset, jotka johtuvat tavaralle ai-

heutuvista fyysisistä vahingoista, eli tavarahan tuhoutumisesta, vaurioitumisesta tai vähenemisestä. (Railas 2012, 183–185.)

#### 4.1 Maariskit

Maariskeilla tarkoitetaan eri maihin liittyviä epävarmuustekijöitä. Yrityksien on otettava maariskit huomioon muun muassa tehdessään investointipäätöksiä. Maariskien ohella puhutaan myös poliittisista riskeistä. Poliittiset riskit eroavat hieman perinteisestä maariski-käsitteestä. Poliittisiin riskeihin liittyy erityisesti poliittinen mutta myös taloudellinen ja sosiaalinen näkökulma. Riskeihin saattavat liittyä muun muassa rodulliset ja uskonnolliset asiat. Poliittisiin riskeihin kuuluvat myös säädetyt lait ja viranomaismääräykset, jotka saattavat haitata yritysten toimintaa. Tällaisia asioita voivat olla esimerkiksi verolait, tullit ja muut ulkomaisille yrityksille suunnatut maksut. Lailisien toimintojen lisäksi poliittisiin riskeihin kuuluvat myös laittomat asiat. Poliittisesti epävakaisissa maissa esiintyy terrorismia, sieppauksia ja lahjusten vaatimista. Maariskeista puhuttaessa keskitytään pääsääntöisesti taloudelliseen näkökulmaan. Tyypillisiä maariskejä ovat muun muassa voimakas inflaatiokehitys, sekä hintojen, valuuttakurssien ja korkotason muutokset. Maariskeihin kuuluvat myös luonnonoloista johtuvat asiat, kuten maanjäristykset, hirmumyrskyt ja tulvat. (Kukkola & Pirnes 2002, 97–99.)

Parhaiten maariskejä pystytään hallitsemaan hankkimalla tietoa kohdemaasta etukäteen. Yritys voi hankkia tarvitsemansa tiedon itse tai vaihtoehtoisesti antaa sen jonkun muun tehtäväksi. Tietoa voi saada lehdistä, Internetistä, viranomaisilta tai vakuutusyhtiöistä. Jos yritys kokee tarpeelliseksi saada kattavan maatutkimuksen, kannattaa se teettää asiantuntevalla yrityksellä tai pankilla. Tutkimus kohdennetaan maan talouden ja sen sisä- ja ulkopoliitiikan tilaan sekä uhkakuviin. Maariskitutkimuksen ohella kannattaa myös arvioida muut liiketoimintariskit. Maariskien analysointi ja hallinta on erityisen vaikeaa kehittymättömien ja tuntemattomimpien maiden kanssa. Maariskejä on lisäksi arvioitava jatkuvasti, koska maiden yhteiskunnallinen ja taloudellinen ympäristö voi muuttua nopeasti. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 188–189.)

## 4.2 Valuuttariski

Valuuttariski on oleellinen sekä myyjälle että ostajalle. Valuuttakurssien mahdolliset vaihtelut aiheuttavat valuuttariskin. Riski on olennainen silloin, kun ostetaan ulkomailta tai myydään ulkomaille luotolla, ja maksu maksetaan myöhemmin vieraan maan valuutalla. Valuuttakurssien muutokset saattavat aiheuttaa sen, että yritys joutuu maksamaan omaan valuuttaan nähden huomattavasti enemmän tai saa huomattavasti vähemmän. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 186.)

Valuuttariskiltä yritys voi suojautua esimerkiksi tekemällä valuutan termiiniimyyntin. Tämä tarkoittaa sitä, että yritys sopii myyvänsä tietyn määrän valuutta määrättyinä päivinä ennalta määrättyllä kurssilla. Tällöin yritys tietää etukäteen, paljonko tietty valuuttamääräinen luotto tekee euroissa. Samalla tavalla toimii myös valuutan termiiniosto. Yritys sopii ostavansa tietyn määrän valuutta tietyinä päivinä ennalta määrättyllä kurssilla. Tällä tavalla voidaan pienentää yrityksen omiin valuuttamääriin saamiin liittyvää valuuttariskiä. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 186–187.)

## 4.3 Toimittajariski

Toimittajariskistä puhutaan silloin, kun yrityksen toiminta häiriytyy toimittajien johdosta. Mikäli yritys ei saa käyttöönsä tarvitsemiaan tuotannontekijöitä, sen toiminta häiriytyy. Tuotannontekijöihin voidaan lukea muun muassa raaka-aineet, puolivalmis-teet, ulkoiset palvelut ja työvoima. Riski voi aiheuttaa yritykselle toiminnan häiriytymistä sekä taloudellisia menetyksiä. Toimittajariskiin eivät sisälly asiat, jotka ovat aiheutuneet yrityksen omista toimenpiteistä, kuten tilausten myöhästyminen. Toimittajat ovat tärkeässä asemassa yrityksen menestymisen kannalta. Kovassa kilpailussa markkinoilla vain ne yritykset pärjäävät, joilla on edullisimmat ja tehokkaimmat toimittajat. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 152–153.)

Toimituksessa tapahtuvat häiriöt voivat liittyä toimitusaikaan, toimitusmäärään, kustannuksiin tai laatuun. Toimittaja saattaa toimittaa tilauksen liian myöhään, jolloin se aiheuttaa häiriöitä yrityksen toiminnassa. Toimitettu määrä saattaa jäädä liian pieneksi, jolloin yritys saattaa joutua pienentämään omaa tuotantoaan. Toimituksen kustannukset saattavat nousta yllättäen korkeaksi, jolloin syntyy yritykselle odottamattomia kustannuksia. Jos toimituksen laatu ei vastaa odotuksia, yritys voi joutua hankaluuk-

siin tuotantonsa ja omien asiakkaiden kanssa. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 205.)

Jos toimitus saapuu sovittua aikaa myöhemmin, käytetään riskistä nimeä toimitusaikariski tai viivästysriski. Viivästymiset toimituksessa saattavat vaarantaa pahimmissa tapauksissa koko yrityksen olemassaoloa. Tämä korostuu varsinkin silloin kun kyseessä ovat sesonkituotteet. Tällöin yrityksen oma myynti ei välttämättä siirry vain myöhemmäksi, vaan se saattaa jäädä kokonaan toteutumatta. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 156.)

Jos toimitus tulee ajallaan, mutta määrät eivät ole oikeat, on kyseessä toimitusmääräriski. Tällöin yritys ei pysty toteuttamaan suunnitellun kokoista tuotantoa, jos korvaavia tuotteita ei ole nopeasti saatavilla. Kustannukset pysyvät samalla tasolla, mutta myynti jää pienemmäksi. Seurauksena tästä saattaa olla huomattavat taloudelliset tappiot. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 157.)

Jos toimitus tulee oikeaan aikaan, oikeamääräisenä, mutta sen kustannukset ovat nousseet yllättäen, on kyseessä toimituskustannusriski. Tällöin yritys pystyy toimimaan normaalisti, mutta kustannusten nousu saattaa aiheuttaa ongelmia. Kustannusten nousuun yritys ei yleensä pysty itse vaikuttamaan, ja tällöin puhutaan myös ulkoisesta kustannusriskistä. Kustannuksiin saattavat vaikuttaa muun muassa huono sato tai poliittinen kriisi, joka nostaa yllättäen raaka-aineen hintaa. Mikäli yritys on toiminut pienellä katteella, saattaa kustannusten nousu muuttaa toiminnan kannattamattomaksi. Jos yritys pystyy jakamaan kustannukset omiin tuotteisiin niin, että kysyntä ei heikene, jäävät taloudelliset vahingot pieniksi. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 157.)

Jos toimitus on muuten kaikin puolin oikeanlainen, mutta laatu jää odotettua heikommaksi, on kyseessä toimituslaaturiski. Heikentynyt laatu saattaa aiheuttaa häiriöitä tuotannossa, ja se näkyy myös yrityksen lopputuotteissa. Laadunvaihtelu tuotteissa saattaa heikentää yrityksen kilpailukykyä ja kannattavuutta. Heikentynyt laatu voi johtaa hävikkiin, reklamaatioihin ja erilaisiin lisäkustannuksiin. Yleensä myös yrityksen maine kärsii, ja tämä johtaa tavallisesti asiakkaiden menetykseen. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 158.)

Toimittajariski on olennainen esimerkiksi nousu- ja laskusuhdanteissa. Tällöin kysynnän vaihtelut saattavat vaikuttaa toimittajan toimintaan. Kun kysyntä on kova, myös

hinnat yleensä nousevat. Kysynnän kasvaessa yritys tarvitsee toimittajaltaan enemmän suoritteita. Samalla myös muut yritykset pyrkivät kasvuun, jolloin toimittajien kysyntä kasvaa. Toimittajat voivat tällöin valita itselleen asiakkaat, jotka tarjoavat edullisimmat toimitussopimukset. Tällä tavalla toimittaja pyrkii saamaan itselleen mahdollisimman hyvän katteen. Jos ostaja on vahvasti sitoutunut tiettyyn toimittajaan, muodostaa toimittajasuhde suuren riskin. Toimittaja voi vaihtaa asiakastaan ja jättää yrityksen oman onnensa nojaan. Toimittaja voi käyttää tilanteessa valtaansa hyväksi ja neuvotella itselleen edullisemman sopimuksen yrityksen kanssa. Voi myös olla, että toimittaja ottaa muilta asiakkailtaan liikaa tilauksia vastaan, jolloin toimitukset saattavat myöhästyä tai niiden laatu voi kärsiä. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 154.)

Laskusuhdanteissa valtasuhteet muuttuvat ostajan ja myyjän välillä päinvastaisesti. Kun kysyntä markkinoilla heikkenee, myös hinnat laskevat. Tällöin toimittaja on yleensä sen tärkeimpien asiakkaiden varassa. Jos markkinoilla ei ole kysyntää, ei toimittajalla ole yleensä varaa valita asiakkaitaan. Tällöin ostaja voi vaatia toimittajaltaan toimitusmäärien ja -hinnan laskemista. Tämäkin voidaan lukea toimittajariskiksi. Jos sopimusta muutetaan olennaisesti, voi se kostautua laadun heikkenemisellä ja toimitusten viivästymisellä. Toimittaja saattaa yrittää säilyttää oman katteensa ennallaan hankkimalla esimerkiksi mahdollisimman edullisia raaka-aineita tai siirtämällä toimituksia itselleen edulliseen ajankohtaan. Mikäli toimittajasopimuksia kiristetään liikaa, saattaa se johtaa toimittajan taloudellisiin vaikeuksiin tai jopa konkurssiin. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 154–155.)

Toimittajariskiä pystytään hallitsemaan silloin parhaiten kun sekä myyjällä että ostajalla on yhteinen tavoite: toiminnan jatkuvuus ja menestymisen mahdollisuus. Arvonlisää tuotteeseen syntyy sekä myyjän että ostajan toiminnasta. Tärkeää onkin se, kuinka tasaisesti syntynyt kate pystytään jakamaan osapuolten kesken. Jako riippuu jäsenen välisestä yhteistoiminnasta sekä toimintaan liittyvästä vallasta. Katteen epätasaista jakaantumista voidaan ehkäistä toimimalla mahdollisemman avoimesti. Tällöin annetaan toimittajalle mahdollisuus tarkistaa asiakkaansa kustannukset ja kate sekä toisinpäin. Toimittajasopimuksissa voidaan määritellä, millä tavalla toimitaan, jos todetaan katteen jakautuvan epäoikeuden mukaisesti. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 154–155.)

Toimittajariskejä voidaan pienentää valitsemalla tehokkaat ja luotettavat tavarantoimittajat sekä laatimalla täsmällinen toimittajasopimus, jossa otetaan huomioon kaikki edellä mainitut riskit ja vastuut. Toimitusaika on yksi tärkeä kilpailutekijä. Tämän vuoksi on tärkeää, että toimittajaa valitessa kiinnitetään huomiota toimitusnopeuteen, sekä toimitusvarmuuteen. Oikean toimituslausekkeen ja kuljetusmuodon valinta ovat avainasemassa kuljetuksen oikea-aikaisuuden turvaamisessa. Kuljetussopimuksen tekävä osapuoli on päävastuussa toimitusaikariskin hallinnassa. Sovittujen toimitusaikataulujen noudattaminen onnistuu parhaiten sillä, että sekä myyjä että ostaja hoitavat omat velvollisuutensa ja pyrkivät tekemään mahdollisimman tehokasta yhteistyötä. (Railas 2012. 186–187, 205.)

Taloudellisia menetyksiä voidaan pienentää oleellisesti tuotantotoiminnan joustavuudella sekä varatuotantos suunnitelman laatimisella. Mikäli toimitus myöhästyy tai toimitusmäärät ovat puutteellisia, yrityksen on hyvä voida käyttää kapasiteettiaan vaihtoehtoisin tuotantomenetelmiin. Toimituslaaturiskien kohdalla on hyvä määritellä tarkasti toimittajasopimukseen, minkälainen on toimituksen laatu oltava ja mitkä ovat sanktiot sopimuksen rikkomisesta. (Kekäle, Laitinen & Santanen 2002, 157–158.)

#### 4.4 Kuljetusriski

Yksi yritysten tyypillisiä yksittäisiä riskejä ovat kuljetusriskit. Kuljetusriskinä pidetään sitä, että tavara ei välttämättä saavu perille ehjänä, oikeamääräisenä, sovittuna aikana ja oikeaan paikkaan. Riski voi toteutua missä vaiheessa kuljetusta tahansa ja vahingon todennäköisyys vaihtelee huomattavasti eri tuotteiden, kuljetusreittien ja kuljetusmuotojen kohdalla. Kuljetusriski on aina olemassa tavaran liikkuesssa. Mitä kansainvälisempää yrityksen toiminta on, sitä suuremmaksi kuljetusriskit nousevat. (Suominen 2003, 17.)

Riskitekijöitä kuljetuksessa ovat kaikki perinteiset omaisuusriskit, tiedonvälityksessä tapahtuneet virheet ja tahalliset teot. Myös inhimillisten virheiden merkitys on suuri. Tulipalo on suuri yksittäinen riski. Palo aiheuttaa suuren tuhon sekä kuljetettaville tavaroille, että ajoneuvolle. Tuhopoltot, tulityöt ja sähköviat ovat yleisimpiä tulipalon aiheuttajia. Kuljetustapa ja -ympäristö vaikuttavat oleellisesti kuljetettavaan tavarahan. Siirtelyvaiheissa tuotteiden kolhimiset ja pudottamiset ovat yleisimpiä vahinkojen syitä. Kuljetusvälineen liikkuesssa tavarahan kohdistuu erilaisia kiihtyvyyden- ja hidastusvoimia, jotka pyrkivät liikuttamaan lastia. Kuljetettaessa tavaraa on otettava huomioon

myös muun muassa ilmastolliset rasitukset, kondensoituminen, vesi- ja lumisade, lämpötilan vaihtelut sekä saasteet. Informaatiovirran kasvaessa mahdollisuus virheeseen kasvaa. Tuotteen tiedot voivat olla virheellisiä, tai niitä tutkitaan virheellisesti. Tällöin tuote voi ohjautua väärään osoitteeseen tai sitä voidaan käsitellä väärin. Puutteelliset tai virheelliset purkaus- ja lastausohjeet voivat olla riski tavaran käsittelyssä. Kuljetusketju voi joutua alttiiksi rikollisuudelle. Varkaudet, murrot ja ryöstöt ovat jokapäiväisiä vahinkotapahtumia. Kyseessä voi olla myös virheluovutukset tai lastin myyminen kuljetusketjun aikana. Erilaiset vakuutuspetokset kuuluvat myös kuljetusrikollisuuden piiriin. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 84–85.)

Kuljetusvahingot ovat varsin yleisiä riskejä. Toimituslausekkeiden lisäksi eri kuljetusmuodoille on olemassa omat kansainväliset sopimukset, jotka säätelevät muun muassa rahdinkuljettajan vastuuta kuljettamistaan tavaroista. Rahdinkuljettajalla on yleensä vain vähäinen vastuu kuljetuksessa aiheuttamistaan vahingoista. Korvaus on sidottu kuljetuksen painoon, eikä se yleensä riitä korvaamaan kuljetusvahinkoa. Kuljetusriski jääkin yleensä myyjän ja ostajan väliseksi. Toimituslausekkeet määrittelevät myyjän ja ostajan välisiä sopimussuhteita näissäkkin asioissa. (Suominen 2003, 133–134.)

Kuljetustapahtuman riskien hallinta voidaan jakaa periaatteessa kolmeen vaiheeseen: osapuolten välisiin sopimuksiin, ennakoiviin toimenpiteisiin, sekä kuljetuksen aikaisiin toimenpiteisiin. Ostaja ja myyjä sopivat kauppasopimuksessa keskinäiset velvoitteensa. Toimituslausekkeiden avulla määritellään vaaranvastuun siirtyminen osapuolelta toiselle. Kuljetuksen aikana tavara on kuljettajan vastuulla. Lastin kunto ja määrä kannattaa tarkistuttaa kuljetuksen aikana jos siihen on mahdollisuus. Erityisen tärkeää tämä on silloin, jos kuljetukseen sisältyy välilastauksia ja -purkuja. Nykytekniikan avulla myös reaaliaikainen raportointi ja seurantajärjestelmän käyttäminen on mahdollista. Tällöin poikkeamat havaitaan välittömästi ja voidaan ryhtyä tarvittaviin toimenpiteisiin. Vaikka vahinko olisikin jo tapahtunut, kannattaa kiinnittää huomiota myös vahinkojen hoitoon. Oikeat menettelytavat pienentävät menetystä ja vastaanottotarkastuksissa kirjatut puutteet ja vauriot mahdollistavat korvausvaatimusten esittämisen vahingon aiheuttajalle. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 85–86.)

Tavaran vakuuttaminen on ollut osana toimituslausekkeitä jo 1800-luvulta lähtien. Vaikka vakuuttamisvelvoitetta ei useimmissa lausekkeissa ole, ottaa vakuutuksen



yleensä se osapuoli, jolla on riski kuljetuksen aikana. Osapuolilla on velvollisuus auttaa toisiaan lisävakuutusturvan järjestämisessä antamalla niiden ottamiseen tarvittavat tiedot. Ainoastaan lausekkeet CIP ja CIF sisältävät vakuuttamisvelvollisuuden. Näissä lausekkeissa vakuuttamisvelvollisuus on myyjällä. Muiden lausekkeiden kohdalla vakuuttaminen on vapaaehtoista, mutta suositeltavaa. Harva yritys haluaa kantaa omalla vastuullaan kuljetuksen aikaiset riskit. Ainoastaan se osapuoli jolla on riski tavarasta, voi sen vakuuttaa. Vakuuttaminen edellyttää lain mukaan vakuutettavan etuuden olemassaoloa. Tämä säädettiin estämään sitä, ettei vakuutuksia pyritäisi käyttämään väärin. Osapuolet voivat valita vakuuttamiseen, joka laajan tai suppean vaihtoehdon. Laaja vakuutus kattaa kaikki tavaralle ulkoapäin aiheutuneet vahingot, kuten rikkoutumisen, varkauden ja kastumisen. Suppea vakuutus korvaa vain tietyissä tapahtumissa, kuten liikenneonnettomuuksissa, räjähdyksissä tai tulipaloissa syntyneet menetykset. Kumpikaan korvauksista ei kata tavarän omasta ominaisuudesta, puutteellisesta pakkauksesta tai laivan merikelvottomuudesta johtuvia vahinkoja. Periaatteena on se, että kuljetusvakuutus korvaa vahingot, jotka on aiheuttanut ennalta odottamaton, ulkoapäin tuleva tapahtuma. Lisäksi vakuutus on aina sidottu tavarän arvoon. Välillisiä vahinkoja vakuutukset eivät korvaa. Näitä voivat olla esimerkiksi markkinoitten menettäminen ja viivästyssakot. (Railas 2012. 164–170.)

Kuljetusvakuutus voidaan ottaa joko yksittäisenä kertakuljetusvakuutuksena tai jatkuvana sopimusvakuutuksena. Kertakuljetusvakuutuksia käytetään yleensä silloin, kun kuljetuksia on harvoin ja vakuutustarvetta on aina erikseen mietittävä. Vuosivakuutus sopimusta kannattaa käyttää silloin, kun yhteistyö asiakkaan kanssa on pitkäaikaista ja kuljetukset säännöllisiä ja samankaltaisia. (Suominen 2003, 135.)

Ennakoivaan vahingon torjuntaan kuuluu muun muassa kuljetusreitin valinta. Reittiä suunniteltaessa on otettava huomioon kuljetettavan tavarän laatu ja vahinkoherkkyys. Vaarallisten aineiden kuljetukseen on olemassa omat viranomaismääräykset, jotka täytyy ottaa huomioon. Kuljetusreittejä on yleensä valittavissa monia erilaisia. Parhaan ja taloudellisimman kuljetusreitin valitseminen vaatii usein hyvää harkintakykyä. Maantieteelliset olosuhteet aiheuttavat omat erityiset riskitekijänsä tavarän kuljetukselle. Lisäksi tavarän koko saattaa aiheuttaa erilaisia vaatimuksia kuljetusreitin valinnalle. Tunnelit, vuoristot, sillat ja vesistöjen ylitykset on selvitettävä etukäteen. Myös vuodenajat voivat vaikuttaa reitin valintaan. Myrskyt, merien jäätyminen ja loma-ajan ruuhkat täytyy ottaa reittisuunnittelussa huomioon. Tietyt rajanylityspaikat, satamat ja

sisämaan terminaalit voivat olla riskialttiimpia kuin toiset. Kuljetustapaa valittaessa on otettava huomioon tavarán määrä, kiireellisyys ja saatavuus, arvo ja vahinkoalttius. Kuljetuksissa kannattaa käyttää tuttuja ja vakiintuneita rahdinkuljettajia, jos se on mahdollista. Kertaluonteiset kuljetukset kaukomailla kasvattavat riskiä huomattavasti. Ennen kuljetusta tuote ja pakkaus on suunniteltava siten, että ne kestävät kuljetustavan mukaiset rasitukset. Kuljetuspakkauksien käsittelymerkeissä kannattaa noudattaa kansainvälistä standardia, jolloin voidaan vaikuttaa tavarán oikeanlaiseen käsittelyyn. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 86–87.)

Kuljetuksen aikana riskienhallinnassa keskitytään muun muassa lastaukseen, asiakirjojen oikeellisuuteen ja terminaalialueen turvallisuusratkaisuihin. Lastaus on yksi kuljetusketjun tärkeimmistä vaiheista. Lastin kiinnitys ja tuenta on rahdinkuljettajan vastuulla, mutta on syytä varmistaa, että lasti on asianmukaisesti pakattu kuljetusvälineeseen. Oikeat ja tarpeelliset asiakirjat ovat sujuvan kuljetuksen perusedellytys. Erityisesti vaarallisten aineiden kuljetuksissa tulee varmistaa, että tarpeelliset asiakirjat ovat aina saatavilla. Terminaalialueilla riski on suuri, koska tavaraa joudutaan käsittelemään mahdollisesti useita kertoja. Terminaalialueen turvallisuusratkaisut vaikuttavat keskeisesti kuljetuksen turvallisuuteen. Luotettava ja ammattitaitoinen terminaalien henkilöstö sekä terminaalialueen turvallisuuteen panostaminen pienentävät oleellisesti riskejä. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 87.)

#### 4.5 Vastuu- ja keskeytysriskit

Riskit liittyvät toiminnan keskeytymisestä aiheutuviin uhkiin ja toimintaan liittyviin vastuuriskeihin. Vastuuriskejä ovat muun muassa sopimusriskit, kolmansille osapuolille aiheutuneet henkilö-, esine- tai varallisuusvahingot, tuotevastuuvahingot ja ympäristövahingot. Mitä laajempaa ja kansainvälisempää toiminta on, sitä suuremmaksi riskit kasvavat. Lisäksi riskit ja riskien määrät vaihtelevat paljon toimialoittain. Paikallisesti toimivan yrityksen keskeisimmät riskit liittyvät toiminnan keskeytymiseen ja toiminnasta kolmansille osapuolille aiheutuviin vastuuriskeihin. Paikallisesti toimiva yritys pystyy hallitsemaan sopimusriskejä toimimalla luotettavien ja tunnettujen kumppanien kanssa. Kansainvälisesti toimivan yrityksen on otettava sopimusriskit laajemmin huomioon. Tällöin yritys joutuu huomioimaan muun muassa sopimusten, lainsäädännön tai oikeuskäytännön kautta syntyvät riskitekijät. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 92–93.)

Yksi merkittävimmistä yritystoiminnan uhista on toiminnan keskeytyminen. Se johtuu yleensä vahingosta, joka on kohdistunut yritykseen johtoon, avainhenkilöihin tai yrityksen omaisuuteen. Omaisuudelle aiheutuva vahinko voi olla pieni, mutta se voi keskeyttää yrityksen toiminnan pitkäksi aikaa. Toiminta voi myös keskeytyä, jos vahinko tapahtuu esimerkiksi tavarantoimittajalle. Tällöin toimitukset saattavat seisahtua pitkäksi aikaa ja yritys joutuu turvautumaan vaihtoehtoisiin tavarantoimittajiin. Pahimassa tapauksessa korvaavia tavarantoimittajia ei ole saatavilla, tai niillä ei ole tarvittavia resursseja toimittamiseen. Tällöin yritykselle aiheutuu taloudellisia menetyksiä tavarantoimittajalle sattuneen vahingon johdosta. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 93–94.)

Vastuuriskeillä tarkoitetaan vastuuta, jotka voivat syntyä yritykselle oman toiminnan tai tuotteiden aiheuttamina, taikka sopimusrikkomuksen johdosta. Vastuuriskit voivat johtaa korvauksiin, rangaistuksiin, oikeudenkäyntikuluihin tai muihin ylimääräisiin kustannuksiin. Yritystoimintaan liittyy paljon erilaisia vastuuriskejä ja niiden aiheuttajia. Hyvänä esimerkkinä voidaan mainita sopimukseen liittyvät vastuuriskit, tuote- ja ympäristövastuut ja tapaturmat. Vahinko voi sattua yritykselle itselleen, sopimus-kumppanille tai ulkopuoliselle. Vuosien aikana vastuuriskien merkitys on korostunut huomattavasti. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 99.)

Yritystoimintaan liittyy paljon erilaisten sopimusten tekoa. Osto- ja myyntisopimukset ovat tyypillisimpiä sopimuksia joita yritykset laativat. Sopimuksilla osapuolet sopivat keskinäisistä oikeuksistaan ja velvollisuuksistaan. Sopimusehdoissa määritellään sopimuksen sisältö ja yritetään minimoida sopimiseen liittyvät riskit. Eri tilanteissa ja eri sopimus-kumppanien kanssa vaaditaan yleensä erilaiset sopimukset. Yritys voi kuitenkin laatia myös vakiosopimuksia, joita voi käyttää monien eri sopijakumppaneiden kanssa. Tällöin edellytyksenä on kaupankäynnin samankaltaisuus. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 101.)

Yleisimmät ongelmat sopimuksissa liittyvät sopimustekniikkaan, sopimusehtoihin, osaamattomuuteen, sopijakumppaniin ja sopimuksen täyttämiseen. Sopimustekniikan suurin ongelma on suulliset sopimukset. Suullinen sopimus on yhtä pätevä kuin kirjallinen sopimus, mutta kiistatilanteissa sen toteen näyttäminen on yleensä hankalaa. Molemmille osapuolille sopimusehdot tai alan yleiset käytännöt eivät ole välttämättä tuttuja. Välillä ongelmia saattaa muodostua myös sopimusehtojen tulkitsemisessa.

Varsinkin pieniltä yrityksiltä saattaa puuttua osaamista. Tämä voi ilmetä siten, että sopimuskumppanin yleisiä sopimusehtoja ei tunneta tai vakiosopimuksia ei osata soveltaa kuhunkin kauppaan. Sopimuksen täyttämiseen liittyviä ongelmia ovat muun muassa sopimuskumppanin maksuhäiriöt ja toimitushäiriöt. Sopimusrikkomukset voidaan hyvittää toiselle osapuolelle monella tavalla. Yleisesti pyritään siihen, että sopimuksen ehdot saadaan täytettyä. Tavarat toimitetaan ehtojen mukaan ja virheelliset laitteet korjataan. Tarvittaessa sovitaan osapuolten välillä hintojen alennuksesta. Mikäli sopimusrikkomusta ei saada näillä keinoilla hyvitettyä, voidaan turvautua vahingonkorvaukseen. Sopimussuhteissa vahingonkorvaukseen sisältyvät henkilö- ja esinevahinkojen lisäksi myös puhtaat varallisuusvahingot. Tämä tarkoittaa sitä, että toiselle osapuolelle on korvattava myös sopimusrikkomuksesta syntyneet ylimääräiset kustannukset ja muut taloudelliset menetykset. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 102–103.)

Riskejä karttavan yrityksen kannattaa toimia mahdollisimman suppealla ja hyvin tuntemalla toiminta-alueella. Tällöin riskien määrä laskee, mutta haittapuolena tuotto saattaa jäädä pieneksi. Erityisesti päätöksenteossa yrityksen pitäisi ottaa huomioon yritystoimintaansa keskeisesti liittyvät riskit. Yritykset ovat kaikilla toimialoilla riippuvaisia toimittajistaan. Yrityksen on kuitenkin aina varauduttava yhteistyön päättymiseen. Yhteistyö toimittajan kanssa saattaa eri syistä päättyä milloin tahansa, joten yrityksellä on hyvä olla varasuunnitelma. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 93–96.)

Toimittajiin liittyvää riskiä kannattaa aina jakaa mahdollisuuksien mukaan. Riippuvuussuhde yhteen tavarantoimittajaan johtaa yleensä siihen, että toimittaja pystyy sanelemaan toimituksen ehdot. Tällöin yrityksen toiminta riippuu toimittajan kyvystä pysyä aikataulussa. Tämänkaltaista riippuvuusriskiä voidaan hallita sopimuksin. Vakuutuksien avulla pystytään suojautumaan riskeiltä tehokkaasti, minkä vuoksi se on yksi tärkeimmistä riskien hallintakeinoista. Keskeytysriskiä voidaan hallita erilaisilla keskeytysvakuutuksilla. Tyypillisimpiä keskeytysvakuutuksia ovat omaisuus-, henkilö-, riippuvuus-, epidemia- ja vuokratuottokeskeytysvakuutus. Vakuutukset suojaavat yritystä tehokkaasti silloin, kun yrityksen toiminta keskeytyy pidemmäksi aikaa. Toiminnan keskeytymisen aikana yrityksen täytyy huolehtia monista erilaisista kiinteistä kustannuksista, kuten palkoista ja vuokrista. Keskeytysvakuutukset on tarkoitettu juuri

tämänkaltaisten kustannusten korvaamiseen. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 96–97.)

Sopimusriskien hallinnassa auttaa selkeä vastuunjako yrityksen sisällä. Yrityksellä on oltava selkeät ohjeet siihen, minkälaisia sopimuksia voidaan tehdä ja kenen vastuulla niiden tekeminen on. Yleisimpien sopimusten teossa kannattaa käyttää hyödyksi vakiosopimusehtoja, mutta ne täytyy muistaa päivittää muuttuneen lainsäädännön ja muiden määräysten mukaisiksi. (Juvonen, Korhonen, Ojala, Salonen & Vuori 2005, 93–97.)

## 5 TUTKIMUKSEN TULOKSET

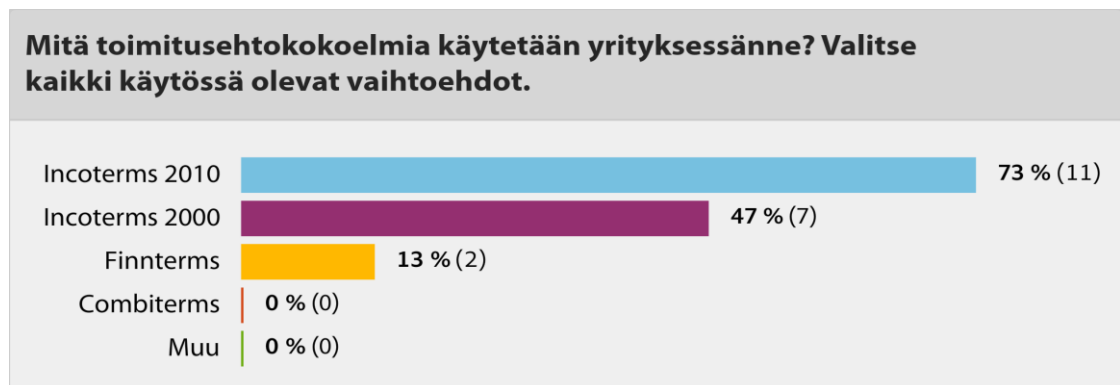
Tutkimus toteutettiin kyselytutkimuksena. Kyselyn laatimisessa käytettiin apuna Adobe FormsCentral -ohjelmaa. Ohjelman avulla kyselyn pystyi toteuttamaan siten, että vastaaminen onnistui helposti kyselylinkin kautta Internetissä. Saatekirje ja linkki kyselyyn lähetettiin yhteensä 40 yritykseen. Kaikki yrityksistä olivat kotimaisia ja edustivat monia eri toimialoja. Kyselyyn vastanneet toimivat yrityksissä joko ostajina tai ostopäälliköinä. Kysely sisälsi kaiken kaikkiaan kolme osaa. Ensimmäisten kysymysten avulla selvitettiin yritysten ja vastaajien taustatietoja. Toinen osa käsitteli toimituslausekkeita yleisesti ja viimeinen osa Incoterms 2010 -toimitusehtokokoelmaa. Kysely lähetettiin 12.2.2013 ja vastausaikaa annettiin tasan kaksi viikkoa. Kahden viikon jälkeen 26.2.2013 kysely suljettiin, ja tuolloin vastauksia oli kertynyt yhteensä 15 henkilöltä. Vastausten määrä koettiin riittäväksi, joten muistutuksen lähettäminen kyselystä ei ollut aiheellinen. Tutkimuksen vastausprosentiksi muodostui 37,5 %. Saatekirje on liitteenä 1, ja koska alkuperäinen kyselylinkki ei ole enää toiminnassa, kopio kyselystä löytyy liitteestä 2.

Taustakysymyksinä kysyttiin sukupuolta, yrityksen toimialaa, liikevaihtoa sekä vastaajan asemaa yrityksessä. Vastaajista 73 % (11) oli naisia ja 27 % (4) miehiä. Toimialoja oli runsas määrä. Vastanneista suurin osa (6) toimi metalliteollisuuden aloilla. Neljä vastaajista edusti maahantuonti- ja tukkuliikkeitä, kolme elektroniikkateollisuutta ja kaksi rakennusteollisuutta. Yritysten liikevaihdot vaihtelivat 1 miljoonasta aina 150 miljoonaan asti. Kyselyyn vastanneista henkilöistä 73 % (11) oli ostajia ja 27 % (4) ostopäälliköitä.

## 5.1 Yleistä toimituslausekkeista

Taustakysymysten jälkeen keskityttiin kyselyssä toimituslausekkeisiin yleisesti. Tätä osaa voidaan pitää kyselyn runkona, koska kysymyksiin oli kaikkien vastaajien mahdollista vastata. Kyselyn kolmanteen osaan pyydettiin vastaamaan vain niitä, joiden käytössä oli Incoterms 2010 -toimitusehtokokoelma. Kyselyn toinen osa sisälsi yhteensä kuusi kysymystä, joiden tulokset käydään läpi seuraavaksi.

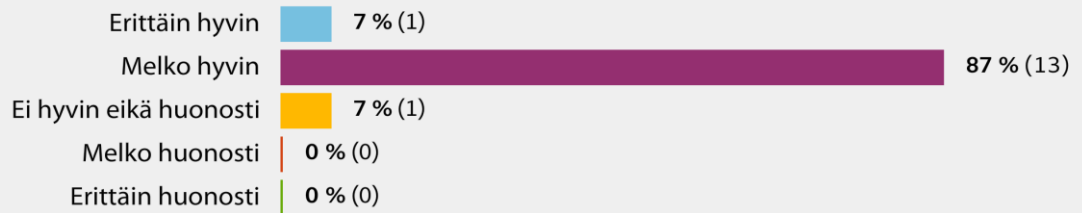
Ensimmäisen kysymyksen avulla selvitettiin yritysten käytössä olevia toimitusehtokokoelmia. Annetuista vaihtoehdoista yritykset käyttivät yhteensä kolmea eri kokoelmaa. Käytetyimpiä olivat Incoterms-kokoelmat. Incoterms 2010 oli käytössä yhteensä 11 yrityksessä ja Incoterms 2000 seitsemässä yrityksessä. Kahdessa yrityksessä käytettiin myös Finnterms -toimitusehtokokoelmaa. Kokoelmien käyttötavat vaihtelivat eri yrityksissä. Osa yrityksistä käytti vain yhtä kokoelmaa, kun taas osa yrityksistä käytti tietyn toimitusehtokokoelman rinnalla myös toista kokoelmaa. Yritysten käytössä olevat toimitusehtokokoelmat on nähtävissä kuvassa 1.



Kuva 1. Käytetyimmät toimitusehtokokoelmat

Seuraavan kysymyksen avulla selvitettiin vastaajien toimitusehtokokoelmien tunte-  
musta. Vastausvaihtoehdot olivat erittäin huonosta aina erittäin hyvään saakka. Yksi  
vastaajista tunsi toimitusehtokokoelmien sisällön erittäin hyvin. Suurin osa vastaajista  
87 % (13) oli sitä mieltä, että kokoelmien sisältö on melko hyvin tiedossa. Yksi vas-  
taajista ei osannut sanoa, onko hänen toimitusehtokokoelmatuntemuksensa hyvä tai  
huono. Vastaukset on nähtävissä kuvassa 2.

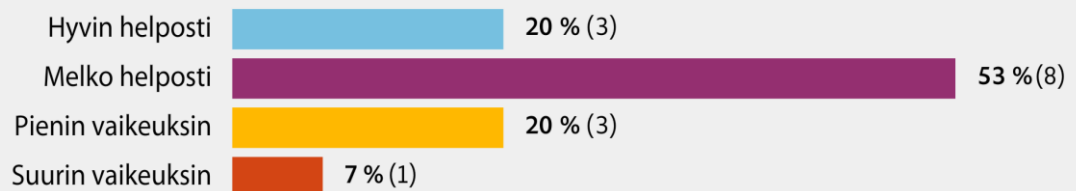
### Kuinka hyvin tunnette käytössä olevien toimitusehtokokoelmien sisällön?



Kuva 2. Vastaajien toimitusehtokokoelma tuntemus

Vastaajien mielestä ostajan asemassa olevan on melko helppo vaikuttaa valittavaan toimituslausekkeeseen. Tämä vaihtoehto sai 53 % kaikista annetuista vastauksista. Kysymyksen kohdalla hajontaa oli kuitenkin paljon ja jokainen vaihtoehtoista sai vähintään yhden äänen. Ostajan vaikutusmahdollisuudet toimituslausekkeen valinnassa on nähtävissä kuvassa 3.

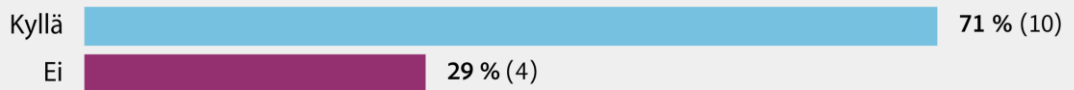
### Kuinka helposti ostaja pääsee vaikuttamaan toimituslausekkeen valintaan?



Kuva 3. Ostajan vaikutusmahdollisuudet toimituslausekkeen valinnassa

Seuraavan kysymyksen avulla pyrittiin selvittämään, kiinnitetäänkö toimituslausekkeen valintaan riittävästi huomiota. Vastaajista 71 % (10) oli sitä mieltä, että oikean toimituslausekkeen valintaan käytetään riittävästi aikaa ja harkintakykyä. 29 % (4) oli sitä mieltä, että lausekkeita käytetään liian paljon sellaisissa tilanteissa mihin ne eivät sovellu. Yksi vastaajista jätti vastaamatta kysymyksen. Vastausmäärät on nähtävissä kuvassa 4.

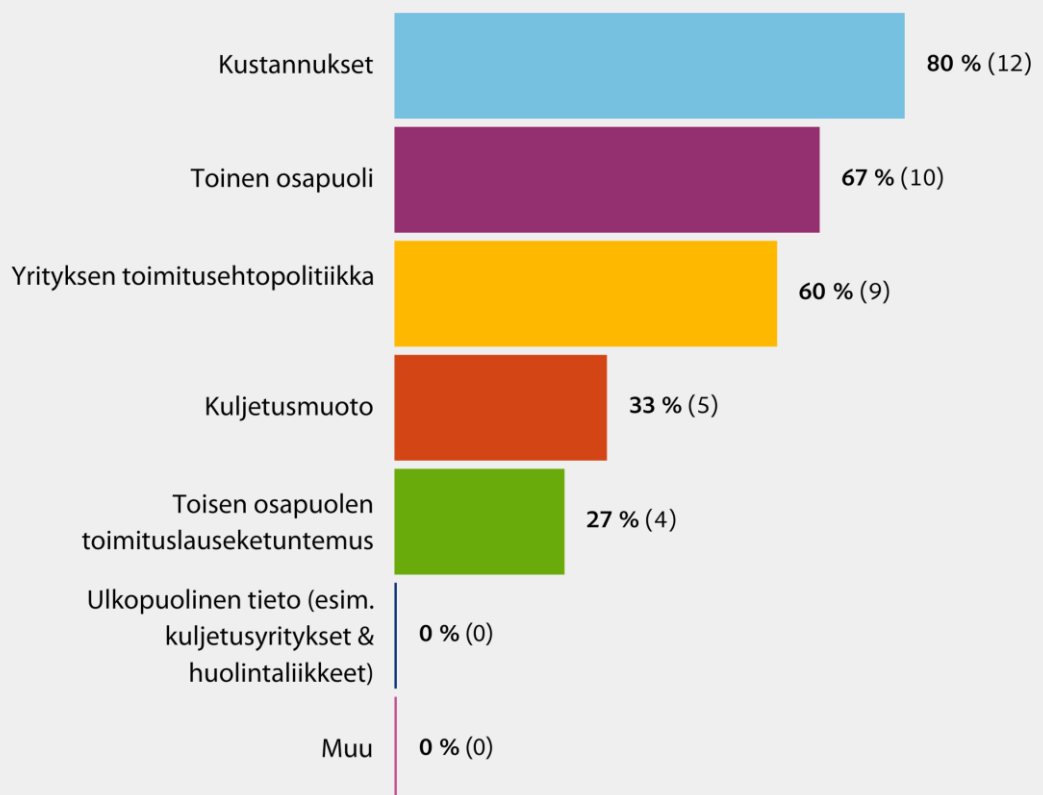
### Kiinnitetäänkö toimituslausekkeen valintaan riittävästi huomiota?



Kuva 4. Toimituslausekkeen valinta

Seuraavan kysymyksen avulla etsittiin vastauksia siihen, mitkä asiat vaikuttavat eniten toimituslausekkeen valintaan. Vastausvaihtoehtoja oli runsaasti, ja vastaajia pyydettiin valitsemaan kolme asiaa, joiden vaikutus koettiin suurimmaksi. Merkittävimmäksi asiaksi koettiin kustannukset, jonka valitsi kaikista vastaajista 12 henkilöä. Lisäksi toisen osapuolen vaikutukset valintaan koettiin suureksi. Muita valintaan vaikuttavia asioita olivat muun muassa yrityksen toimitusehtopolitiikka ja kuljetusmuoto. Tarkemmat vastausmäärät käyvät ilmi kuvasta 5.

### Mitkä asiat vaikuttavat eniten toimituslausekkeen valintaan? Valitse kolme merkittävintä asiaa.



Kuva 5. Toimituslausekkeen valintaan vaikuttavat asiat



Kansainvälisen kaupan riskeihin perehdyttiin kyselyn toisen osan viimeisessä kysymyksessä. Kysymyksen avulla pyrittiin selvittämään, mitkä riskit koetaan suurimmiksi kansainvälisessä kaupassa. Myös tähän kysymykseen vastaajia pyydettiin valitsemaan kolme merkittävintä riskiä. Tarkat vastausmäärät käyvät ilmi kuvasta 6.



Kuva 6. Merkittävimmät kansainväliset riskit

Vastauksissa hajontaa oli paljon, mutta kaksi vaihtoehtoa nousi muiden edelle. Suurimmaksi riskiksi koettiin viivästysriski, jonka valitsi yhteensä 80 % (12) kaikista vastaajista. Toimittajariskin valitsi 47 % (7) kaikista vastaajista. Näiden jälkeen merkittäviksi riskeiksi valittiin muun muassa valuuttariski, toimituslaaturiski ja vastuuriskit.

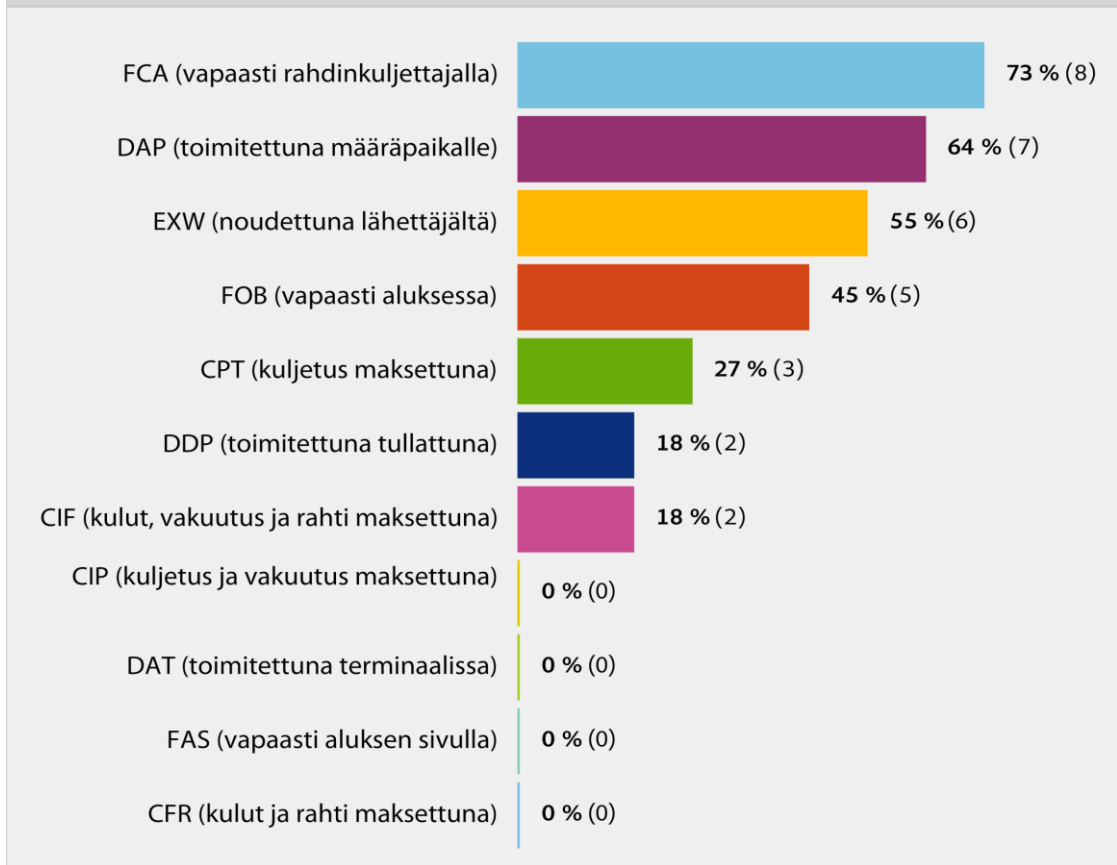
## 5.2 Incoterms 2010

Viimeiset yhdeksän kysymystä oli suunnattu vain yrityksille, joiden käytössä oli Incoterms 2010 -toimitusehtokokoelma. Kysymyksiin vastasi yhteensä 11 henkilöä. Kysymysten avulla pyrittiin selvittämään vastaajien mielipiteitä uusimmasta Incoterms -kokoelmasta. Mitkä ovat sen hyviä puolia ja mitkä asiat vaativat parannusta? Lisäksi selvitettiin, mitkä ovat yleisimmin käytetyt lausekkeet ja minkä takia joidenkin lausekkeiden käyttöä vältellään.

Kaikkien vastaajien mielestä toimitusehtokokoelmaa pidettiin riittävän monipuolisena. 91 % (10) vastaajista oli sitä mieltä, että kokoelman uudistaminen ja kehittäminen ei ole tarpeellista. Yksi vastaajista oli osittain eri mieltä. Hänen mielestään kokoelma on hyvä ja kattava, mutta uudistusten myötä toimituslausekkeiden eroavaisuuksia ei ole niin selvästi ilmaistu kuin aiemmissa kokoelmissa. Tämän vuoksi on vaikea hahmottaa, mitä eroa joillakin toimituslausekkeilla on toisiinsa nähden.

Toimituslausekkeitä käytetään yrityksissä monipuolisesti. Vastaajien valintojen perusteella eniten käytössä ovat kaikkiin kuljetuksiin sopivat lausekkeet FCA, DAP ja EXW. FCA-lausekkeen valitsi 73 % (8) kaikista vastaajista. DAP-lausekkeen valitsi 64 % (7) ja EXW-lausekkeen 55 % (6) vastaajista. FCA ja EXW -lausekkeissa vastuut ja kustannukset ovat pääosin ostajalla. DAP-lausekkeessa myyjä toimittaa tavaran määritellyn osoitteeseen ja on siihen asti vastuussa tavarasta. Tarkemmat vastausmäärät käyvät ilmi kuvasta 7.

### Käytetyimmät toimituslausekkeet? Valitse kolme usein käytettyä lauseketta.



Kuva 7. Käytetyimmät toimituslausekkeet

Seuraavan kysymyksen avulla pyrittiin selvittämään, onko kokoelmassa lausekkeita joiden käyttöä yritetään välttää. Jatkokysymyksen avulla saatiin tarkentavia vastauksia siihen, minkä takia tiettyjä lausekkeita ei haluta käyttää. 36 % (4) vastaajista pyrki välttämään tiettyjä lausekkeita. Loput 64 % (7) olivat sitä mieltä, että kokoelman kaikkia lausekkeita voidaan käyttää monipuolisesti.

Jatkokysymyksen avulla saadut vastaukset erosivat hyvin paljon toisistaan. EXW-lauseke tuotti eniten erimielisyyksiä. Kolme vastaajista pyrki välttämään EXW-lauseketta, mutta yksi vastaajista piti lauseketta ainoana vaihtoehtona toimituksissa. FOB-lauseke pyrittiin yhden vastaajan mukaan vaihtamaan CIF-lausekkeeseen, koska tällöin omat kokonaiskustannukset saadaan pienemmäksi.

Viimeisessä kysymyksessä pohdittiin toimituslausekkeiden täsmällisyyttä. Kysymyksen avulla selvitettiin, onko lausekkeiden täydentäminen ja lisälausekkeiden käyttö yleistä. Kaikki kysymykseen vastanneet olivat sitä mieltä, että täsmennyksiä ja lisäyksiä tarvitsee tehdä hyvin harvoin.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Incoterms -toimitusehtokokoelmat ovat hyvin yleisiä yritysten käytössä. Jokainen vastannut henkilö käyttää työssään vähintään yhtä Incoterms -kokoelmaa. Vanhempaa Incoterms 2000 -kokoelmaa käytetään vielä useissa yrityksissä. Tähän saattaa vaikuttaa muutama eri syy. Vastauksista käy ilmi, että uusinta kokoelmaa pidetään hieman epäselvempänä kuin edeltäjäänsä. Tämän vuoksi on mahdollista, että osa yrityksistä on pitäytynyt Incoterms 2000 -kokoelmassa. Incoterms 2010 on myös melko uusi kokoelma. Osa yrityksistä ei ole välttämättä tutustunut uuden kokoelman sisältöön ja käyttää sen vuoksi vanhempaa versiota. Usein yrityksissä pidetään kiinni myös vanhoista hyvistä tavoista. Muutoksen tuominen yritykseen voi olla haastavaa, ja tämän vuoksi pitäydytään vanhoissa toimintatavoissa. Vaikka uusi toimitusehtokokoelma onkin ilmestynyt, myös vanhempi on täysin käyttökelpoinen. Aikaisempaa kokoelmaa voidaan soveltaa niin kauan kuin se kaupan osapuolille sopii. Yleisesti ottaen yritykset tulevat toimeen hyvin yhden toimitusehtokokoelman kanssa. Eri toimijoiden kanssa on kuitenkin varauduttava käyttämään muitakin kokoelmia.

Toimitusehtokokoelmien sisältö tunnetaan hyvin ostajien keskuudessa. Yrityksien ostot ovat usein hyvin samanlaisia. Tämän vuoksi samoja toimituslausekkeitä käytetään usein. Tällä tavoin lausekkeiden käytöstä tulee rutiininomaista. Toimitusehtokokoelmien ulkoa opetteleminen ei ole yrityksissä tarpeellista. Tarvittavat tiedot on aina saatavilla ja tarvittaessa nopea tarkistaa.

Suurin osa vastaajista on sitä mieltä, että heillä on hyvät mahdollisuudet vaikuttaa valittavaan toimituslausekkeeseen. Ostajan ja myyjän väliset suhteet vaikuttavat paljon annettuihin vastauksiin. Tämän vuoksi vastauksia voidaan pitää melko yrityskohtaisina. Tuloksista käy ilmi, että osalle pienimmistä yrityksistä vaikutusmahdollisuudet lausekkeen valinnassa ovat huonompia. Tähän vaikuttaa erityisesti yrityksen toimitusehtopolitiikka ja osapuolten väliset suhteet.

Yleensä toimituslausekkeitä käytetään oikein, mutta myös väärinkäyttöä on havaittavissa. Sopimattoman lausekkeen valintaan saattaa vaikuttaa monet eri asiat. Yksi esille noussut asia oli se, että kaikki toimittajat eivät ole välttämättä perillä toimituslausekkeista ja niiden sisällöistä. Yhden vastaajan mukaan sellaisia tilanteita syntyy hyvin vähän, missä osapuolten vastuut joudutaan oikeasti tarkastamaan. Näiden asioiden vuoksi koetaan, ettei sillä ole suurta merkitystä mitä lauseketta kulloinkin käytetään.

Yhden vastaajan mukaan käytössä on valtava määrä kirjavia tapoja soveltaa sinänsä yksiselitteisiä lausekkeita. Tästä koituu omat ongelmansa toimituslausekkeiden valinnassa. Huolellisesti valitulla toimituslausekkeella voidaan säästää paljon rahaa ja aikaa. Huonosti valittu lauseke taas saattaa aiheuttaa vastuukysymysten takia huomattavaa rahan haaskausta. Vaikka oikeanlaisella toimituslausekkeen valinnalla voidaan saada huomattaviakin säästöjä, asian suhteen ollaan kuitenkin melko välinpitämättömiä.

Toimituslausekkeen valinnassa kiinnitetään eniten huomioita kustannuksiin. Oikealla lausekkeen valinnalla pyritään mahdollisimman taloudelliseen toimitukseen. Toimituslausekkeen valintaan vaikuttaa paljon toinen osapuoli ja toisen osapuolen toimituslauseketuntemus. Yhteisellä päätöksellä pyritään mahdollisimman taloudelliseen ratkaisuun. Toisen osapuolen tuntemus saattaa olla yliverstaista toiseen nähden, jolloin päätös valinnasta kannattaa antaa toiselle. Samoin yritysten jyrkät toimitusehtopolitiikat voivat vaikuttaa paljon osapuolten välillä, jolloin neuvotteluvaraa ei välttämättä ole. Kuljetusmuoto karsii automaattisesti myös joitakin lausekkeita pois ja vaikuttaa oleellisesti kuljetusmuodon valintaan. Jos käytetään muuta kuljetusmuotoa kuin vesikuljetusta, käytettävissä on vain seitsemän lauseketta.

Kansainvälisessä kaupassa suurimmaksi koetaan toimittajasta johtuvat riskit. Suurin yksittäisistä riskeistä on viivästysriski. Vastaajista suurin osa työskentelee teollisessa yrityksessä. Tämä selittää osittain sen, minkä takia viivästysriski nousee ylitse muiden. Teollisuusyritykset ovat hyvin riippuvaisia oikeanaikaisista toimituksista. Virheelliset tai myöhästyneet toimitukset vaikuttavat suoraan yrityksen tuotantoon. Viivästysriskin ohella erityisesti riippuvuussuhdetta yhteen toimittajaan pidetään suurena uhkana. Raaka-aineiden saanti on aina turvattava, jolloin riippuvuussuhde tuo mukanaan suuren riskin. Muista toimittajariskeistä esille nousivat myös toimitusmääräriski, toimituskustannusriski ja toimituslaaturiski.

Incoterms 2010 on monipuolinen toimitusehtokokoelma, joka soveltuu hyvin kansainväliseen kauppaan. Kokoelman koetaan olevan ajan tasalla, eikä sitä ole tarvetta uudistaa. Uudistusten myötä on kokoelma tuonut mukanaan sekä hyviä että huonoja asioita. Lausekkeiden uudistus on osittain selkeyttänyt kaupankäyntiä, mutta eroavaisuudet lausekkeiden välillä ovat hieman hälventyneet.

Toimituslausekkeitä käytetään yrityksissä monipuolisesti. Kaikkiin kuljetuksiin sopivista lausekkeista suosituimmat ovat FCA, DAP ja EXW. Lisäksi käytetään lausekkeitä FOB, CPT, DDP ja CIF. Neljän lausekkeen käyttö koetaan harvinaisemmaksi. Nämä lausekkeet ovat CIP, DAT, FAS ja CFR. Osa kokoelman sisältämistä lausekkeista on hyvin samankaltaisia keskenään, ja tämä vaikuttaa oleellisesti niiden käyttöön. Kaikkia lausekkeitä ei tarvitse käyttää, vaan voidaan valita omaan toimintaan sopivimmat. Lausekkeiden selkeys on myös avainasemassa. Helpompi on käyttää lausekkeitä, joissa vastuu ja kustannukset siirtyvät samassa pisteessä. Selkeämpää on myös käyttää lausekkeitä, joissa vastuut ja kustannukset ovat kokonaan joko myyjällä tai ostajalla.

Myyjä ja ostaja tarkastelevat toimituslausekkeitä omalta kannaltaan. Tämän vuoksi kokoelmassa on lausekkeitä, joita toinen haluaa käyttää ja toinen taas välttää. Tuloksista kuitenkin huomataan, että samat lausekkeet ovat käytetyimpien ja vältetyimpien listalla. Tämä herättää hieman ristiriitaisia ajatuksia siitä, kuinka hyvät mahdollisuudet ostajalla on vaikuttaa toimituslausekkeen valintaan. Vastaajien mielestä toimituslausekkeen valintaan pääsee vaikuttamaan helposti, mutta silti käytetään usein lausekkeet, joita pyritään välttämään. EXW-lausekkeen suhteen mielipiteet eroavat eniten toisistaan. Koska EXW-lausekkeen kohdalla ostajalle jäävät toimituksessa kaikki kustannukset ja vastuut, on loogista, että lauseketta pyritään välttämään ostajien keskuudessa. Lausekkeen käyttö voi myös olla tietyille yrityksille erittäin sopiva vaihtoehto. Jos yritys omaa hyvät rahtisopimukset, pystyy se hallitsemaan rahtien kustannuksia tehokkaasti. Tämän vuoksi on järkevämpää hoitaa koko kuljetusketju itse.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää yritysten hankinnoista vastaavien henkilöiden mielipiteitä toimitusehtokokoelmista ja lausekkeista. Saadut vastaukset vahvistivat osittain teoriassa esitettyjä tietoja, mutta myös eroavaisuuksia oli havaittavissa. Tutkimuksen tuloksissa saatiin selville asioita, joihin oli pyritty vastaus löytämään. Kyselyssä esitettyihin kysymyksiin vastattiin pääosin hyvin, mutta jatkokysymysten vastaukset jäivät hieman vajavaiseksi. Jatkokysymyksissä vastaukset olivat usein hyvin lyhyitä tai niitä ei ollut ollenkaan. Tämän vuoksi osassa kysymyksistä vastaus jäi leijuamaan ilmassa. Koska tarkat vastaukset jäivät puuttumaan, heijastui se myös johtopäätöksiin. Osittain vastauksista pystyi tekemään suoria johtopäätöksiä, mutta osittain oli vain mahdollista arvuutella syitä. Erityisesti käytetyimmistä toimituslausekkeista olisin halunnut kattavampaa tietoa. Tuloksista käy toki ilmi käytetyimmät lausekkeet,

mutta se ei tarjoa vastausta esimerkiksi siihen, miten niiden käyttöön on päädytty. Kattavampien vastausten saamiseen olisi voinut vaikuttaa tekemällä kyselyyn pieniä muutoksia ja esittämällä tarkempia lisäkysymyksiä.

## 7 POHDINTA

Opinnäytetyön tekeminen venyi huomattavasti odotettua pidemmäksi. Keväällä 2012 tutkimuksen tekeminen lähti hyvin käyntiin. Pieniä ongelmia koitui vain, kun opinnäytetyön ohjaaja vaihtui yllättäen. Ennalta sovitut suunnitelmat menivät osittain uusiksi. Teoriaosuuden kerääminen kokoon oli haastavin prosessi, ja se vei useita kuukausia. Lisäksi kesällä ajanpuutteen takia tutkimuksen tekeminen keskeytyi lähes kokonaan muutamaksi kuukaudeksi. Syksy 2012 meni lähes kokonaan teorian viimeistelyssä. Helmikuussa 2013 tutkimus oli siinä vaiheessa, että pääsin lähettämään saatekirjeen ja kyselylinkin yrityksille.

Tutkimuksen toteutus oli melko lailla suunnitelmien mukainen. Alkuperäisen suunnitelman mukaan kysely oli tarkoitus lähettää vain yhden tietyn toimialan yrityksille. Tämän katsottiin olevan kuitenkin tarpeetonta. Kyselyssä vastauksia pyrittiin saamaan ennen kaikkea ostajilta yrityksestä ja toimialasta riippumatta.

Vastauksia kyselyyn sain huomattavasti enemmän kuin olin alkujaan ajatellut. Vastausprosentiksi muodostui 37,5 %, ja se oli mielestäni riittävä tutkimuksen aikaansaamiseksi. Uskon, että hyvin laadittu kyselylomake oli yksi syy siihen, minkä vuoksi vastauksia tuli niinkin paljon. Pyrin tekemään kyselyn siten, että siihen on mahdollisimman helppo ja nopea vastata. Tarkoituksena oli toki saada myös kattavia vastauksia. Tutkimustuloksia voidaan mielestäni pitää luotettavina. Kysymyksiin saadut vastaukset olivat melko kattavia. Tiettyihin kysymyksiin olisin kuitenkin halunnut vielä tarkempia vastauksia. Sain kuitenkin vastaukset työn alussa esittämäni kysymyksiin ja voin olla tyytyväinen tutkimukseeni.

## LÄHTEET

DHL. 2010. Incoterms-toimituslausekkeet. Saatavissa:

[http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL\\_incoterms\\_esite\\_FI\\_2.pdf](http://www.dhl.fi/content/dam/downloads/fi/logistics/DHL_incoterms_esite_FI_2.pdf)  
[viitattu 8.6.2012]

FedEx. 2010. Tärkeää: uudet Incoterms-ehdot tulevat voimaan tammikuussa 2011.

Saatavissa: <http://www.fedex.com/fi/about/enews/articles/2010/1210article6.html> [viitattu 7.6.2012]

FINTRA. 2003. Vientiopas. Helsinki: Multiprint Oy.

ICC. 2010. Toimitusten hallinta ICC Incoterms 2010. Saatavissa:

<http://www.icc.fi/toimitusten-hallinta-icc-incoterms-2010> [viitattu 21.3.2013]

Incoterms ® 2010 suomi-englanti. 2010. Helsinki: ICC Palvelu Oy.

Juvonen, M., Korhonen, H., Ojala, V., Salonen, T. & Vuori, H. 2005. Yrityksen riskienhallinta. Helsinki: Yliopistopaino.

Kekäle, T., Laitinen, E. & Santanen, P. 2002. Vakuutus ja riskit. Helsinki: Edita Prima Oy

Keturi, K. 2002. Tuontiopas. Helsinki: Multiprint Oy.

Koskinen, H. 2005. Huolinta-alan käsikirja. Vantaa: Dark Oy.

Koskinen, H., Koskinen, P., Markkula, R., Mattsson, M., Ollikainen, J., Sarjanen, P. & Vinnari, O. 2000. Huolinta-alan käsikirja. Vantaa: Suomen Spedservice Oy.

Kukkola, E. & Pirnes, H. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Vantaa: WSOY.

Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. KymiTechnology. 2011. Saatavissa:

<http://www.kyamk.fi/Ty%C3%B6el%C3%A4m%C3%A4lle/Projektit/KymiTechnology/> [viitattu 19.3.2013]



Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuonti-toiminta. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Portaanpää, T. 2007. Vaaranvastuu kaupassa. Saatavissa:  
<http://opuslex.fi/vaaranvastuu-kaupassa/> [viitattu 11.2.2013]

Railas, L. 2012. Incoterms ® 2010 Käyttäjän käsikirja. Helsinki: Helsingin Kamari Oy.

Ramberg, J. 2011. ICC Guide to Incoterms ® 2010. Pariisi: ICC Publications.

Rissa, K. 1999. Riskit hallintaan. Helsinki: Työturvallisuuskeskus.

Räty, A. 2006. Incoterms, kauppatavat ja toimituslausekkeet. Helsinki: Suomen Logistiikkayhdistys Ry.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Juva: WS Bookwell Oy.

Suominen, A. 2003. Riskienhallinta. Vantaa: Dark Oy.

## SAATEKIRJE

Hyvä vastaanottaja

Olen liiketoiminnan logistiikan opiskelija Kymenlaakson ammattikorkeakoulussa ja teen opinnäytetyötäni aiheesta toimituslausekkeiden käyttö ostajan työssä. Työn toimeksiantajana toimii KymiTechnology. Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää miten yrityksissä suhtaudutaan eri toimitusehtokokoelmiin ja toimituslausekkeisiin. Oheisesta linkistä löydät kyselylomakkeen, jonka kysymykset liittyvät pääosin myyjän ja ostajan välisiin toimitusehtoihin sekä riskeihin.

Kyselyyn vastaaminen on tehty mahdollisimman helpoksi ja sen täyttämiseen menee 5-10 minuuttia. Suurin osa kysymyksistä on monivalintakysymyksiä.

Tutkimusjoukko on valittu satunnaisesti Suomessa toimivien eri alojen yritysten hankinnoista vastaavista henkilöistä. Aineisto käsitellään luottamuksellisesti.

Pyydän teitä vastaamaan 26.2.2013 mennessä.

Tarvittaessa voin myös lähettää kysymykset suoraan sähköpostiinne. Vastaan mielelläni kysymyksiin, jotka liittyvät opinnäytetyöhön tai kyselyyn.

Linkki kyselyyn: <https://adobeformscentral.com/?f=21AKzbu7532-jooH7cENTg>

Mikäli linkki ei aukea napsauttamalla, kopioi se Internetin osoiteriville ja paina enteriä.

Kiitos ajastasi!

Ystävällisin terveisin

Ville Etholén

ville.etholen@student.kyamk.fi

## KYSELYLOMAKE

## TAUSTAKYSYMYKSET

Sukupuoli?

☐ Mies☐ Nainen

Millä toimialalla yrityksenne toimii?

Kuinka suuri on yrityksenne liikevaihto?

Mikä on asemanne yrityksessä?

## YLEISTÄ TOIMITUSLAUSEKKEISTA

Mitä toimitusehtokokoelmia käytetään yrityksessänne? Valitse kaikki käytössä olevat vaihtoehdot.

☐ Incoterms 2000☐ Incoterms 2010☐ Finnterms☐ Combiterms☐ Muu

Kuinka hyvin tunnette käytössä olevien toimitusehtokokoelmien sisällön?

- ☐ Erittäin hyvin
- ☐ Melko hyvin
- ☐ Ei hyvin eikä huonosti
- ☐ Melko huonosti
- ☐ Erittäin huonosti

Kuinka helposti ostaja pääsee vaikuttamaan toimituslausekkeen valintaan?

- ☐ Hyvin helposti
- ☐ Melko helposti
- ☐ Pienin vaikeuksin
- ☐ Suurin vaikeuksin

Kiinnitetäänkö toimituslausekkeen valintaan riittävästi huomiota?

- ☐ Kyllä
- ☐ Ei

Jos vastasit Ei, millä tavalla tämä ilmenee?

Mitkä asiat vaikuttavat eniten toimituslausekkeen valintaan? Valitse kolme merkittävintä asiaa.

- ☐ Toinen osapuoli
- ☐ Toisen osapuolen toimituslauseketuntemus
- ☐ Yrityksien toimitusehtopolitiikka
- ☐ Ulkopuolinen tieto (esim. kuljetusyritykset & huolintaliikkeet)

☐ Kustannukset

☐ Kuljetusmuoto

☐ Muu

Mitkä ovat mielestänne suurimmat riskit kansainvälisessä kaupassa? Valitse kolme merkittävintä riskiä.

☐ Maariskit (maakohtaiset riskit)

☐ Valuuttariski (valuuttakurssien muutokset)

☐ Viivästysriski (toimituksien myöhästyminen)

☐ Toimittajariski (riippuvuussuhde yhteen toimittajaan)

☐ Toimitusmääräriski (puutteelliset toimitukset)

☐ Toimituskustannusriski (yllättävä kustannusten nousu)

☐ Toimituslaaturiski (heikentynyt laatu)

☐ Kuljetusvahingot (tavarán rikkoutuminen)

☐ Rikollisuus

☐ Tulipalot (tuhopoltot & sähköviat)

☐ Ilmastolliset rasitukset (kondensoituminen & lämpötilan vaihtelut)

☐ Vastuuriskit (sopimusriskit)

☐ Muu

Jos käytössänne on Incoterms 2010 toimitusehtokokoelma, olkaa ystävällinen ja vastatkaa vielä seuraaviin kysymyksiin.

## INCOTERMS 2010

Onko toimitusehtokokoelma riittävän monipuolinen?

☐ Kyllä

☐ Ei

Jos vastasitte Ei, millä tavalla sitä pitäisi mielestänne muuttaa?

Tarvitseeko toimitusehtokokoelmaa kehittää/uudistaa?

☐ Kyllä

☐ Ei

Jos vastasitte Kyllä, mitkä asiat kokoelmassa tarvitsevat kehittämistä/uudistamista?

Käytetyimmät toimituslausekkeet? Valitse kolme usein käytettyä lauseketta.

- ☐ EXW (noudettuna lähettäjältä)
- ☐ FCA (vapaasti rahdinkuljettajalla)
- ☐ CPT (kuljetus maksettuna)
- ☐ CIP (kuljetus ja vakuutus maksettuna)
- ☐ DAT (toimitettuna terminaalissa)
- ☐ DAP (toimitettuna määräpaikalle)
- ☐ DDP (toimitettuna tullattuna)
- ☐ FAS (vapaasti aluksen sivulla)
- ☐ FOB (vapaasti aluksessa)

☐ CFR (kulut ja rahti maksettuna)

☐ CIF (kulut, vakuutus ja rahti)

Onko toimitusehtokokoelmassa mukana sellaisia toimituslausekkeitä, joiden käyttöä yritetään välttää?

☐ Kyllä

☐ Ei

Jos vastasitte Kyllä, mistä lausekkeesta/lausekkeista on kyse ja minkä takia sen/niiden käyttöä yritetään välttää?

Tarvitseeko toimituslausekkeisiin tehdä usein täsmennyksiä tai lisäyksiä?

☐ Kyllä

☐ Ei

Jos vastasit Kyllä, mitkä ovat yleisimmät syyt?

### LISÄYKSET

Alla olevaan tekstikenttään voi halutessaan kirjoittaa vapaamuotoisesti omia kommentteja ja antaa tarkempia vastauksia esitettyihin kysymyksiin. Kiitos vastauksistasi!